

Berne, le 18^e Juillet 1904.

K. 19. VII. 04,
 K. 23. " "
 K. 26. " "
 au Département des Commerce,
 le 29 Juillet 1904.

Rapport

au

Conseil Fédéral

sur la question de la

Représentation Commerciale
 de la Suisse.



I.

Comment est organisée, pour les divers pays d'Europe, leur représentation commerciale et quels avantages ces pays ont-ils retirés jusqu'ici de cette représentation ?

II.

N'est-il pas nécessaire que l'Etat qui veut avoir une représentation commerciale dans un pays étranger accrédite en même temps un agent diplomatique auprès des Autorités de ce pays ? Peut-on espérer qu'une organisation commerciale à l'étranger, représentée par des consuls de commerce et des agents commerciaux de diverses catégories, puisse travailler efficacement et rendre des services appréciables sans la présence et l'appui d'un agent diplomatique ?

-----X-----

St. Allemagne.

1. La défense des intérêts commerciaux allemands à l'étranger et le développement de l'exportation allemande sont du ressort des consuls de l'Empire. L'Allemagne a environ 800 consulats (consulats généraux, consulats, vice-consulats et agents consulaires) dont 102 sont consulats de carrière. Actuellement, la tendance est d'augmenter le nombre des consulats de carrière. Les traitements des consuls et employés (secrétaires etc.) de consulats figurent au budget annuel pour plus de quatre millions de Mark (≠ cinq millions de francs); à cette somme viennent s'ajouter les dépenses pour locaux de chancellerie, frais de bureaux, indemnités aux consuls honoraires etc.

Lors de la discussion, au Reichstag, du budget pour 1902, le Secrétaire d'Etat à l'Office Impérial des Affaires étrangères, Mr. le baron de Richthofen, a annoncé qu'un arrangement avait été conclu avec l'académie de commerce de Francfort ^S/Main, arrangement à teneur duquel tous ceux qui désirent entrer dans le service consulaire sont tenus de passer quelque temps à la dite académie. En effet, au cours de ces dernières années, les Affaires étrangères ont envoyé plusieurs de leurs collaborateurs (Assessoren) qui aspirent à devenir consuls, suivre pendant deux semestres les cours de l'académie susmentionnée. Si l'académie de commerce projetée à Berlin est créée, elle servira en premier lieu à l'instruction commerciale des futurs consuls de carrière. C'est de cette manière que les agents consulaires allemands acquièrent des connaissances étendues sur les questions et affaires économiques de leur pays et des pays où ils pourront exercer leurs fonctions avec fruit, même lorsqu'ils ne disposeront pas d'un attaché ou expert commercial.

2. En ce qui concerne particulièrement le développement de l'exportation, l'Allemagne a adjoint, depuis 1899, des experts commerciaux à certains consulats. Les frais ~~relatifs~~ se sont élevés,

pour la première année, à 35,000 Mark (= 43,750 frs.), en 1902 à 150,000 Mark, en 1903 à 170,000 Mark, et ils sont dévisés à 195,000 Mark (= 243,750 frs.) au budget de l'année 1904. Cette augmentation du crédit prouve que l'essai d'envoyer des experts ou attachés commerciaux à l'étranger a réussi; le Gouvernement impérial le reconnaît du reste pleinement. Il y a lieu de faire ressortir que l'Allemagne adjoint ces experts à ses consulats; nous verrons plus tard que d'autres pays les attachent à des ambassades ou légations. Actuellement, le nombre de ces experts ou attachés commerciaux est limité à 10; ils ne fonctionnent du reste pas toujours auprès du même consulat, mais sont envoyés, suivant les circonstances, tantôt ici, tantôt là, en sorte que l'affectation à un consulat d'une personne compétente en matière commerciale ne saurait être considérée comme une institution permanente. Tout dépend des décisions de l'Office impérial des Affaires étrangères.

Les consuls auxquels des attachés commerciaux ont été adjoints depuis 1899 sont ceux de Londres, Anvers, Naples, St.Petersbourg (où il y a une ambassade et un consulat général d'Allemagne), Moscou, Constantinople, New York, Buenos-Ayres, Valparaiso, Shanghai, Sydney.

3. La tâche des attachés commerciaux consiste à donner des renseignements à leur gouvernement sur les conditions économiques du pays de leur résidence et sur les moyens qui pourraient être employés pour favoriser et développer l'exportation allemande. C'est ainsi qu'ils étudient les usages, les habitudes et les besoins de la population; ils comparent les produits envoyés d'Allemagne avec ceux provenant de pays concurrents; ils rassemblent des échantillons de marchandises pouvant, à leur avis, être aussi manufacturées en Allemagne. Le résultat de ces observations et de ces travaux est communiqué à Berlin où les autorités en font profiter les milieux industriels et commerciaux, en attirant leur attention sur la nouvelle occasion d'exportation.

Les attachés commerciaux répondent également aux demandes d'indications des particuliers, mais ces réponses passent toujours

par l'entremise des Affaires étrangères, qui exercent ainsi un droit de contrôle et peuvent, le cas échéant, prendre note d'un renseignement utile pour l'avenir.

Il est bien entendu que les attachés commerciaux ne sont pas autorisés à s'ingérer dans des transactions commerciales ni à faire des affaires pour leur propre compte. On a souvent adressé aux consuls honoraires le reproche de ne pas être bien placés pour fournir à leurs compatriotes des renseignements absolument désintéressés, parce qu'ils sont parfois chefs de maisons de commerce n'ayant aucun intérêt à voir s'établir une firme concurrente. L'attaché commercial est un fonctionnaire et n'est que fonctionnaire; il en résulte l'obligation de le bien rétribuer. Sans cela, la tentation serait grande d'utiliser, à son propre profit, l'expérience acquise ou de donner suite à d'avantageuses propositions de grandes maisons de commerce.

4. En résumé, la représentation commerciale de l'Allemagne est confiée au corps consulaire; il y a tendance à augmenter le nombre déjà considérable des consuls de carrière, lesquels reçoivent une instruction commerciale spéciale; une dizaine d'attachés commerciaux ont été envoyés depuis cinq ans, en mission spéciale et temporaire, auprès de divers consulats; cette innovation a réussi, si l'on considère les immenses résultats acquis. Les grands efforts de l'Allemagne pour acquérir des débouchés sur la plupart des marchés ont été couronnés de succès.

A Bangkok (Siam) une société de navigation allemande a acquis les navires anglais qui y faisaient le service. La presque totalité du trafic a ainsi passé sous pavillon allemand, ce qui a porté un coup aux intérêts britanniques dans la région. La statistique du mouvement de la navigation à Bangkok démontre qu'en 1902, les Allemands sont restés en tête avec 321 vapeurs et 343,712 tonnes à l'entrée, contre 272 vapeurs et 289,151 tonnes en 1901 et avec 318 vapeurs et 334,491 tonnes à la sortie, contre 267 vapeurs et 287,442 tonnes l'année précédente.

L'administration des chemins de fer du Siam est presque entièrement allemande; on conçoit les avantages qu'en retirent les Allemands pour la fourniture du matériel.

A Singapore, escale obligée des navires, les Allemands ont accaparé le marché de la coutellerie, de la quincaillerie et des eaux-de-vie.

En Sibérie (dans le gouvernement de Tobolsk), les Allemands s'occupent d'une nouvelle industrie et recueillent les bénéfices considérables qu'elle laisse: l'industrie beurrière. En peu de temps, elle a acquis une grande importance; rien que dans le district de Kourgan on compte plus de cent établissements s'occupant de la fabrication du beurre. Le Transsibérien, qui a fait construire des wagons frigorifiques spéciaux pour le transport du beurre, en a exporté 512,029 pouds (1 poud = 16 kilogr.) vers l'Europe l'année dernière. Le beurre sibérien fait une concurrence redoutable aux autres sur le marché anglais qui en a consommé 400,000 quintaux, en remplacement des beurres danois, américains, australiens.

En Chine, les Allemands ont obtenu la concession de la ligne de Tien-Tsin à Ching-Kiang, avec raccordements dans le Chang-Toung, aboutissant à leur possession florissante de Kiau-Tchéou, il est superflu d'ajouter que c'est l'industrie allemande qui fournit le matériel (rails, wagons etc.). Dans ce pays immense qui s'ouvre maintenant au commerce européen, l'Allemagne a déjà su, depuis cinq ans, faire des progrès appréciables; si nous examinons le mouvement de la marine marchande dans les ports ouverts, nous voyons qu'en 1901, le tonnage de l'Allemagne fut quatre fois et demi plus élevé qu'en 1898. Le gouvernement impérial a demandé, en 1902, des crédits supplémentaires pour la création de consulats à Tsi-nan-fou et à Nanking, ainsi que pour la construction d'une maison pour le consul à Han-Kéou.

En Turquie d'Asie, les Allemands exploitent la ligne de chemin de fer de Haidar Pascha à Konia (1060 kilomètres). Tous les rapports commerciaux, tous les écrits des publicistes sont unanimes pour reconnaître la part, sans cesse grandissante, que prend l'Allemagne dans les affaires commerciales, financières et industrielles

du Levant. L'empire germanique a augmenté sa représentation commerciale dans le Levant.

Au Japon aussi, le commerce de l'Allemagne a pris une grande expansion; il était de 874,000 livres sterling en 1899, de 1.320,878 livres st. en 1900, et de 1.535,000 livres st. en 1901. L'influence allemande n'a fait que croître au grand profit des relations d'affaires entre les deux pays. La fonderie d'acier du gouvernement, établie à Wakamatsu, ainsi que la fabrique de ciment de Moji, sont sous la direction des Allemands.

Au Maroc, les représentants allemands ont signalé à leurs compatriotes tout ce qu'ils pourraient faire; ici comme dans d'autres parties du monde, les résultats obtenus par l'Allemagne sont remarquables, si l'on songe depuis combien peu de temps son commerce et son industrie dirigent leurs efforts vers cette partie de l'Afrique. Actuellement, l'Allemagne occupe le troisième rang dans les importations au Maroc.

Bien qu'il ne soit naturellement pas possible de déterminer la part que les représentants allemands à l'étranger ont prise pour contribuer au développement considérable du commerce extérieur de leur patrie, il peut cependant être intéressant de reproduire ici la statistique suivante, dont les chiffres sont empruntés à un document officiel anglais:

	Importation en millions de livres sterling		Part en % Allemagne	
	1893-1895	1898-1900	1893-1895	1898-1900
Russie.....	44	58	28	39
Norwège.....	11	17	27	28
Suède.....	19	28	34	35
Belgique.....	63	87	12	13
Portugal.....	9	12	12	14
Suisse.....	35	49	28	28
Espagne.....	31 ¹ / ₂	37	3	7
Italie.....	48	62	12	12
Grèce.....	4	6	1	7
Egypte.....	9	13	2	3
Mexique.....	7	10	8	11
Japon.....	13	26	7	8
Indes anglaises.	86	90	2,0	2,2
Détroits.	21	28	1,5	2,1
Ceylan.....	4	7	0,5	1,9
Australie.....	51	74	1,7	3,2
Canada.....	26	33	3,9	4,4
Natal.....	2	6	2,2	3,1.

5. Le Gouvernement Impérial n'est pas favorable à la création ou à la subvention de chambres de commerce allemandes à l'étranger. Il n'en existe du reste qu'à Bruxelles et à Bucarest et elles reposent sur l'initiative privée; elles ne sont pas reconnues officiellement. Le député Münch-Färber avait proposé au Reichstag d'inscrire au budget une somme de 20,000 Mark en vue des études préparatoires pour la création, à l'étranger, de chambres de commerce; cette proposition n'ayant pas eu de succès, la question peut être considérée comme enterrée pour le moment.

6. : Pour ne rien omettre, citons ici le "Export-Musterlager" de Stuttgart, créé en 1882 par des industriels wurtembergois dans le but de favoriser l'exportation de certains produits du Royaume. Cet institut a une très importante succursale à Hambourg et est en relations avec des agents à Rustschuk, Beirut, Salonique etc.

Dans le Royaume de Saxe s'est aussi fondé, en 1885, un "Export-Verein" qui se compose d'environ 500 maisons de commerce. Il a un bureau central à Dresde, avec dépôt d'échantillons, et plusieurs succursales dans différentes villes d'outre-mer. Cette société a déjà envoyé plusieurs missions commerciales à l'étranger, par ex. en Russie, en Chine, dans l'Amérique centrale; elle publie en 4 langues un catalogue, le "Führer durch die sächsisch-thüringische Export-Industrie" qui est très bien ordonné et fort pratique.

B. Autriche - Hongrie.

~~~~~

1. D'après la constitution d'Autriche-Hongrie, le service diplomatique et consulaire est du ressort exclusif du Ministère commun des Affaires étrangères. Les Ministres d'Autriche et de Hongrie ne peuvent en aucun cas nommer même un agent consulaire pour l'une de ces monarchies spécialement. Mais les Ministres du commerce des deux monarchies sont toujours entendus lorsqu'il s'agit de créer ou de supprimer des consulats ou de modifier les instructions existantes; les Ministres de l'agriculture et les Ministres du commerce correspondent avec les consulats, mais les rapports périodiques des consuls ne parviennent à ces ministres que par l'intermédiaire du Ministère des Affaires étrangères.

Faisant abstraction des 28 missions diplomatiques, l'Autriche-Hongrie possède: 100 consulats généraux, consulats et vice-consulats gérés par des fonctionnaires de carrière et 306 consulats généraux, consulats, vice-consulats ou agences consulaires dont les titulaires n'appartiennent pas à la carrière consulaire.

Les consuls de carrière sont préparés à l'académie Impériale et Royale consulaire en vue de leurs fonctions. Ci-joint (annexe No. 1) se trouve le programme de cette école, fondée en 1754 à Constantinople par Marie-Thérèse sous le nom de "Akademie der morgenländischen Sprachen", et dont le but était de développer les intérêts commerciaux de la monarchie en Orient, en formant sous la direction de l'internonce à Constantinople de jeunes fonctionnaires connaissant les langues, le droit, les usages commerciaux et les ressources de l'Orient. Cette institution fut plus tard transférée à Vienne, réunie administrativement avec la "Theresianum Akademie" et placée sous le contrôle de la Chancellerie Impériale. En 1898, le comte Goluchowski la transforma en une école pour élèves-consuls sous la direction du Ministère des Affaires étrangères. L'entretien de cette école est naturellement excessivement coûteux; il s'y trouve actuellement 35 élèves répartis en 5 classes. Pour y être

et avoir obtenu la maturité. Après avoir subi tous les examens annuels et obtenu le diplôme de l'académie, les élèves diplômés sont signalés au Ministère des Affaires étrangères et envoyés à l'étranger dès que des places deviennent vacantes.

Si un aspirant-consul n'a pas suivi les cours de cette académie, il doit, pour entrer dans la carrière consulaire, passer avec succès un double examen (écrit et oral). Voir le programme de cet examen, annexe No. 2. -

2. L'activité des consuls austro-hongrois est réglée par diverses instructions qui ne diffèrent guère, en ce qui concerne le côté commercial, de celles qui existent pour les consuls d'autres puissances. Il est peut-être utile de signaler ici certaines instructions qui concernent plus spécialement les rapports des consuls.

Les consuls ont à envoyer au Ministère des Affaires étrangères chacun de leurs rapports en 3 exemplaires, dont l'un reste au dit Ministère, tandis que les autres sont transmis aux Ministères du commerce d'Autriche et de Hongrie. Les consuls ont à suivre attentivement la situation commerciale de leur district consulaire et à signaler ceux des produits austro-hongrois qui pourraient y trouver un débouché; ils doivent faire part de toutes les inventions concernant l'industrie, les chemins de fer, etc.; ils doivent s'intéresser à toutes les questions agricoles et faire rapport sur l'emploi de machines agricoles, sur les améliorations du sol, les cultures, l'élevage des bestiaux, la production laitière, etc.; les consuls ont à établir des statistiques commerciales d'après certains formulaires.

Les consuls doivent faire des rapports annuels; ils ont également à présenter des rapports mensuels et trimestriels (voir annexe No. 4) concernant la navigation, le change, les conditions des marchés, les produits demandés dans leurs districts consulaires. Ils ont aussi la tâche d'annoncer les banqueroutes, de prévenir contre les maisons frauduleuses, de faire part des expositions qui auront lieu, etc. etc. Enfin, ils indiquent les mises au concours de travaux ou de fournitures qui pourraient intéresser l'industrie austro-hongroise.

3. Quelle est l'utilisation pratique des rapports des consuls ?

Les Ministères du commerce des deux Etats portent ces rapports à la connaissance du public par les nombreux organes dont ils disposent. Ce sont:

a) "Oesterreichisches wirtschaftspolitisches Archiv (vormals Austria)", rédigé et publié mensuellement par le Ministère autrichien du commerce; il comprend une partie législative et une partie statistique (voir annexe No. 3). Les renseignements et statistiques concernant la législation douanière, les questions économiques, agricoles, les mines, les chemins de fer, etc., de l'étranger proviennent exclusivement des rapports des consuls.

b) Le "Handelsmuseum" de Vienne et la "Export-Akademie". Une société appelée "Orientalisches Museum" fut créée à Vienne, en 1875, à la suite de l'exposition universelle de 1873, qui acheta de nombreuses collections japonaises, chinoises et orientales pour servir de modèles aux industriels autrichiens: plus tard, en 1887, les collections de ce Musée s'étant considérablement augmentées, on transféra ces collections artistiques au Musée I. R. industriel et la société se transforma en une société pratique poursuivant le but de développer l'exportation autrichienne par les moyens suivants: D'abord, elle créa sous le nom de Handelsmuseum une exposition d'échantillons de marchandises susceptibles d'être introduites sur de nombreux marchés, avec indication du prix de vente, des maisons concurrentes étrangères et des droits de douane au pays de consommation. Ces échantillons restent d'abord exposés pendant plusieurs semaines au Handelsmuseum de Vienne à la disposition des industriels de nationalité autrichienne, puis suivant leur nature ils sont mis en circulation dans certains centres industriels, tels que Reichenberg, Eger, Prag, Brunn, pour revenir après un certain temps au Handelsmuseum où ils sont catalogués, renfermés dans les collections. Tous ces échantillons sont envoyés au Handelsmuseum par les consuls et des correspondants spéciaux, soit de leur propre initiative, soit sur la demande de la direction du Handelsmuseum lorsqu'il lui paraît que de nouveaux marchés pourraient être gagnés dans des

Par l'intermédiaire de consuls autrichiens et de ses correspondants à l'étranger le Handelsmuseum rassemble toutes les indications possibles sur les maisons d'importation étrangères, leur solvabilité et surtout ce qui serait de nature à augmenter l'exportation. Cette activité occasionne annuellement l'envoi de plus de 100,000 lettres et circulaires adressées tant aux consuls et aux particuliers qu'à ceux des industriels autrichiens qui s'adressent au Handelsmuseum pour leur information.

Cette société a également fondé une académie d'exportation, sorte d'école de commerce supérieure dans laquelle les élèves ont l'occasion de se familiariser avec la nomenclature des marchandises, "Warenkunde", et toutes les sciences qui se rattachent à l'exportation. Le Handelsmuseum facilite l'établissement de ses anciens élèves à l'étranger qui deviennent alors ses correspondants, il leur accorde des bourses et des recommandations. Une dernière branche de l'activité du Handelsmuseum est la publication d'un organe hebdomadaire, "Das Handelsmuseum" mit Beilagen: Monats-, Quartals- und Jahresberichte der k.k. Konsularämter. (Voir annexe No. 5).

Cette publication fait en quelque sorte avec l'"Oesterreichisches wirtschaftliches Archiv" (Austria) double emploi; elle renferme les mêmes renseignements officiels sur la législation commerciale interne et étrangère, sur l'industrie, sur les questions économiques, industrielles actuelles et celles qui vont le devenir. Mais elle présente cet avantage que, recevant des milliers de rapports des 406 consulats austro-hongrois, elle publie dans ses annexes in extenso certains rapports consulaires d'une plus particulière valeur et condense dans sa rédaction le contenu de tous les rapports mensuels et trimestriels sous les rubriques des différentes marchandises.

Le Handelsmuseum autrichien travaille avec un budget annuel de 80000 couronnes.

En Hongrie, une institution analogue fructifie les rapports consulaires sur une bien plus grande échelle. Elle aussi a son musée à Pest et fait circuler ses échantillons au profit de centres

industriels et agricoles. Elle dispose d'un budget de 200,000 couronnes et étend son activité au delà de la frontière du pays: à Belgrade p. ex. et dans d'autres places des pays balcaniens<sup>quels</sup>, elle a des expositions permanentes où elle étale les produits agricoles et manufacturés de telle sorte que le consommateur n'a qu'à prendre livraison de la marchandise ou ~~de~~ faire sa commande sur échantillon certain.

Le Gouvernement de la Bosnie et de l'Herzégovine va plus loin; il a ses agents même en France (notre compatriote Henri Moser à Paris, par ex.) pour gagner des acheteurs pour les tapis, les tissus, les articles en cuir, les incrustations sur fer, produits en Bosnie par les particuliers de même que dans des manufactures de l'Etat.

c) Le "Oesterreichischer Centralanzeiger für das öffentliche Lieferungswesen" est également rédigé et publié par le Ministère autrichien du commerce et spécialement par le chef de section Chevalier de Roesler, l'un des délégués austro-hongrois pour le renouvellement des traités de commerce avec l'Italie et l'Allemagne. Cet organe de publicité est en première ligne destiné à porter à la connaissance des industriels intéressés les demandes de fournitures des ministères du pays, communes ou corporations et celles d'établissements privés; mais il fait une large part à la compétition d'établissements autrichiens pour les fournitures à faire à l'étranger.

4. Dans les différents pactes d'alliance commerciale et douanière conclus depuis 1867 entre l'Autriche et la Hongrie, les Ministres du commerce et de l'agriculture d'Autriche et de Hongrie se réservent la faculté d'envoyer à l'étranger, aux frais de ces ministères, des fonctionnaires pour y étudier certaines questions commerciales, agricoles ou techniques. Ces "Fachberichterstätter" (agents commerciaux), sans faire partie des missions diplomatiques ou consulaires, peuvent compter sur l'appui de ces missions; ils sont officiellement annoncés au Gouvernement du pays où ils doivent exercer leur activité et sont introduits par la mission I. et R. compétente auprès des autorités locales qui peuvent les aider dans

l'accomplissement de leur mission. Mais ils ne jouissent naturellement en aucune façon des prérogatives diplomatiques et d'exterritorialité.

Le Ministère autrichien du commerce a envoyé des agents commerciaux en mission temporaire à Berlin, à Constantinople (1902 - 1903) et à Alexandrie (depuis novembre 1903). Le Ministère autrichien de l'agriculture a envoyé un agent commercial, pendant l'année 1901, dans le Levant, et, en 1902, en France.

Le Ministère hongrois du commerce a envoyé des agents commerciaux à Berlin, Munich, Bucarest, Constantinople, New York, Odessa, Bruxelles, Paris, Londres, Belgrade, et le Ministère hongrois de l'agriculture à Londres, Berlin, Bucarest, Washington, St.Pétersbourg, Munich.

Il y a lieu de faire observer que dans toutes les villes susmentionnées, l'Autriche-Hongrie entretient des agents diplomatiques ou consulaires.

Les ministères hongrois compétents ont donc envoyé 16 "Fachberichterstatter" à l'étranger, tandis que ceux d'Autriche n'en ont envoyé que 5. L'Autriche, qui a pourtant porté au budget 50,000 couronnes (= frs. 52,500) pour l'entretien de ces missions temporaires, ne paraît toutefois pas attribuer une grande importance à l'institution des agents commerciaux. La Hongrie, par contre, paraît vouloir développer l'emploi de ces agents; avec ses aspirations séparatistes, elle fait l'effet de désirer créer successivement des cadres d'agents commerciaux quasi consulaires pour ne pas se trouver sans armes le jour où elle réclamera, comme la Norvège, un service consulaire spécial pour l'Etat magyare. Au Ministère I. et R. des Affaires étrangères, on paraît partager le sentiment que les "Fachberichterstatter" ne sauraient, en règle générale, rendre des services que ne sont pas en état de rendre les fonctionnaires consulaires de carrière; il leur manque l'outillage, la routine et les relations dont disposent les consuls effectifs; aussi la tendance est-elle, à Vienne comme à Berlin, d'augmenter le nombre des consuls de carrière.

5. Il faudrait connaître les dossiers secrets des ministères autrichiens compétents pour se rendre compte des avantages matériels que procure à l'Autriche-Hongrie sa représentation commerciale. La statistique nous informe sans doute de l'augmentation des exportations durant certaines périodes, mais elle ne saurait nous dire dans quelle mesure ces augmentations sont attribuables à l'influence des traités de commerce, à des causes purement politiques, à l'activité des agents de grandes maisons de commerce ou à celle des agents consulaires et commerciaux de sa monarchie.

Pour ne prendre que l'exemple des pays du Balkan, de la Turquie et de l'Égypte, pays dans lesquels l'Autriche-Hongrie cherche surtout des débouchés pour ses produits manufacturés, nous constatons facilement les chiffres suivants pour son exportation durant les années 1891 et 1901:

|                | 1891       | 1901       |
|----------------|------------|------------|
|                | Couronnes: | Couronnes: |
| Egypte.....    | 8.962,000  | 26.602,000 |
| Bulgarie.....  | 22.802,000 | 11.923,000 |
| Grèce.....     | 5.906,000  | 13.425,000 |
| Montenegro.... | 348,000    | 432,000    |
| Roumanie.....  | 46.310,000 | 48.449,000 |
| Serbie.....    | 50.506,000 | 22.645,000 |
| Turquie.....   | 33.228,000 | 68.525,000 |

Nous savons que l'Angleterre pendant longtemps considérait ces pays comme l'une de ses réserves, y arrivant avec ses navires par l'Adriatique, la Méditerranée, la Mer Noire et le Danube.

Depuis le traité de Berlin, l'Autriche et la Hongrie ont déployé une activité énorme pour s'assurer un marché entre le Danube et la Méditerranée, favorisant la construction des lignes se dirigeant sur Salonique et des voies aboutissant au Sandiak de Novi Bazar. Nous savons aussi que l'Allemagne est venue leur disputer les marchés balkaniques, inondant ces pays de ses agents commerciaux et des voyageurs de ses maisons de commerce.

Supposons que les exportations austro-hongroises pour la Bulgarie et la Serbie eussent été les mêmes en 1901 qu'en 1891, on ne

pourrait en conclure que l'activité des agences commerciales de l'Autriche-Hongrie ait été nulle depuis 1891. Mais les exportations austro-hongroises pour ces deux pays d'après les chiffres qui précèdent se sont réduites de plus de 50 %. Peut-on rendre la représentation commerciale responsable de cet état des choses ou ne doit-on pas chercher dans les relations politiques entre l'Autriche-Hongrie et ces pays la diminution sensible des exportations austro-hongroises?

D'autre part, les exportations de la double monarchie pour l'Egypte se sont élevées de près de 300 %; celles pour la Turquie ont plus que doublé. Certes malgré la concurrence allemande et anglaise l'Autriche-Hongrie a obtenu un brillant succès, mais il serait téméraire d'attribuer ce succès uniquement à l'activité des agents consulaires et commerciaux I. et R. L'activité des agents de maisons particulières y est sans doute pour beaucoup, de même que l'augmentation de la richesse nationale, en Egypte surtout.

Nous avons constaté plus haut les manifestations de l'activité de la représentation austro-hongroise et les prescriptions sur lesquelles elle repose; si notre voisine de l'Est n'y trouvait pas de bénéfice, elle n'augmenterait pas le nombre de ses consulats de carrière. +

1. Tous les pays de grande industrie, produisant plus qu'ils ne consomment, se voient dans l'obligation de déverser le trop-plein de leur production et de chercher hors frontière des débouchés indispensables à la vie de leurs industries. En présence de cette situation, ces pays mettent depuis quelques années une hâte fébrile à exploiter les contrées restées jusqu'ici hors de leur action économique.

Les progrès industriels ont amené la surproduction, et la surproduction a amené la lutte pour les débouchés, lutte intense, opiniâtre et de tous les jours, dans laquelle les moins bien armés succomberont fatalement.

Dans cette lutte, la Belgique prend, plus que tout autre, une part active, et, à juger les résultats obtenus, il faut conclure à l'efficacité du système de sa représentation commerciale. Les capitaux belges ont pris depuis vingt ans une expansion considérable dans le monde entier; cette expansion, née sans doute de l'initiative privée, très agissante en Belgique, a été encouragée, facilitée, soutenue par les divers organismes d'Etat dont il va être parlé. Aujourd'hui, les Belges sont partout: en Russie, au Canada, aux Antilles, dans les républiques de l'Amérique du Sud, et tout particulièrement en Asie où ils ont déjà obtenu de gros succès en matière économique.

2. Avant d'énumérer les organismes d'Etat, il est peut-être utile de mentionner ici l'initiative privée, qui a obtenu de beaux résultats. Cette initiative s'est manifestée tantôt sous la forme isolée, tantôt sous la forme de groupements ou de syndicats.

Plusieurs industriels belges ont à l'étranger des agents qui ne travaillent pas toujours exclusivement pour eux, mais qui s'engagent à leur indiquer les affaires possibles, spécialement les adjudications publiques. Ils reçoivent une commission (généralement

de 5 à 10 %) sur les affaires traitées. En contre-partie, de nombreux Belges se sont fixés dans des pays éloignés, de préférence des pays neufs comme la Chine. Ils reviennent au pays tous les 3 ou 4 ans pour voir les industriels et les commerçants exportateurs et s'en retournent au loin avec des cartes d'échantillons, des prix-courants, etc. Ils vivent des affaires traitées par leur entremise.

Mais, très souvent aussi, des firmes s'associent pour cette recherche des affaires lointaines. Le Gouvernement encourage ce mouvement. C'est ainsi qu'au mois de janvier dernier, un syndicat d'industriels belges s'est constitué à Bruxelles en vue de développer les relations commerciales de la Belgique avec le Japon. Les bases de cette association ont été jetées dans une réunion à laquelle assistaient le Ministre des Affaires étrangères, le Ministre du Japon, le directeur général des consulats, le consul de Belgique à Tokio et plusieurs grands industriels belges.

Une autre manifestation de l'initiative privée a été l'institution de quelques chambres de commerce belges à l'étranger. Elles sont peu nombreuses et la raison en est que le cabinet de Bruxelles n'a pas poussé à leur multiplication. Sans doute, elles peuvent rendre service et elles en rendent; mais quelquefois aussi elles créent au Gouvernement de sérieux embarras, le plus souvent en utilisant la réelle influence dont elles disposent à l'étranger au bénéfice des intérêts privés de leurs membres et en opposition avec l'intérêt général. Ces chambres de commerce ne sont ni subsidiées ni reconnues officiellement en Belgique.

3. La mission de créer et de développer les relations commerciales internationales incombe au Ministère des Affaires étrangères qu'on pourrait presque appeler, en Belgique, le Ministère du commerce extérieur.

Tout d'abord, les agents diplomatiques sont un des principaux rouages constitués dans ce but. En effet, les diplomates belges doivent s'occuper presque exclusivement des questions économiques et les secrétaires de légation sont invités à envoyer au Ministère des rapports commerciaux qui sont publiés. Voir ci-joint (annexe No. 6) le tome dixième du recueil des rapports des secrétaires de

le commerce de l'Égypte, un autre sur les bourses de travail et de placement en Prusse, etc., etc.

Il existe des légations belges dans 24 pays (et auprès du St.-Siège), p. ex. en Chine, au Japon, en Perse, au Brésil, en Argentine, au Mexique, en Russie, en Turquie, en Roumanie, en Égypte, etc. Dans les villes où se trouve une légation, celle-ci est chargée de tout le service consulaire, comme cela se pratique dans les légations suisses.

Voici, à titre de renseignement, les traitements de quelques ministres de Belgique à l'étranger:

|                |            |
|----------------|------------|
| Paris.....     | fr. 58,000 |
| Berlin.....    | " 58,000   |
| Vienne.....    | " 58,000   |
| Pékin.....     | " 38,000   |
| Londres.....   | " 58,000   |
| Tokio.....     | " 38,000   |
| St.Petersbourg | " 58,000   |
| Rio de Janeiro | " 30,000   |

Les traitements des conseillers et secrétaires de légation se montent à 200,000 francs environ.

Le budget du Ministère des Affaires étrangères est de francs 3.341,813 pour 1904; en 1890, il était de frs. 2.414,720. La Belgique fait, de ce côté, on le voit, un effort très sérieux et consent à un sacrifice annuel important. On estime, à Bruxelles, que c'est de l'argent bien placé parce que, tant pour les négociations des traités de commerce que pour la défense des intérêts privés, le caractère diplomatique donne à l'agent une situation, une force qu'il n'aurait pas sans cela. Pour entrer dans la carrière diplomatique belge, il faut <sup>subi</sup> passer un examen qui passe pour être devenu plus difficile, spécialement en ce qui concerne les sciences commerciales. La préparation à ce point de vue est très supérieure à ce qu'elle était autrefois.

Sous l'inspiration et avec l'appui des diplomates agit le corps consulaire, qui a été réorganisé en 1896. Il comprend 2 catégories bien distinctes: les agents rétribués ou de carrière et les agents non rétribués ou honoraires; tous sont nommés par arrêté royal, sauf l'agent consulaire qui est désigné par le consul dont

il relève et confirmé par le Ministre des Affaires étrangères dodis.ch/42890

Il y a 24 consulats généraux de carrière, entr'autres à Bangkok, Tanger (25,000 fr.), Bombay (25,000 fr.), Pretoria, Moscou (18,000 fr.) Tunis, Galatz, Smyrne etc.

Le siège des divers consulats de carrière se trouve à Calcutta, Batavia, Hankow (Chine), Hongkong, Shanghai (25,000 fr.), Tien-Tsin, Melbourne (21,000) etc.

Il y a, enfin, 8 vice-consuls qui reçoivent ensemble fr. 48000.

La dépense d'ensemble pour le corps consulaire belge est de 950,000 francs.

Les consuls honoraires, dit consuls marchands, ne sont pas rétribués, mais ils peuvent naturellement s'occuper d'affaires; ~~un~~ bon nombre sont Belges, d'autres sont de nationalité étrangère. Les consuls de carrière, au contraire, ne peuvent prendre des intérêts aux affaires et ils doivent être belges.

Depuis plusieurs années, on a la tendance de diminuer le nombre des consuls rétribués en Europe pour l'augmenter, au contraire, dans les pays d'outre-mer. C'est ainsi que le Gouvernement royal a procédé à une extension du corps consulaire belge en Extrême-Orient. En Chine, par exemple, il y a maintenant, y compris Hongkong, cinq postes consulaires avec sept agents de carrière, et deux postes où résident des consuls marchands. Naguère, il n'y avait que trois postes consulaires de carrière. Et le budget des Affaires étrangères <sup>com</sup>portait l'année dernière un poste de 300,000 francs pour l'achat de terrain et la construction d'un nouveau consulat de Belgique à Séoul (Corée).

Il faut également signaler qu'on rapproche les postes consulaires de carrière du siège des légations, afin que les agents diplomatiques aient à proximité l'agent consulaire qui pourra les assister dans des recherches ou travaux spéciaux.

Le consul de carrière signale en Belgique les affaires possibles à prendre ou à créer; le cas échéant, il recommande à son compatriote commerçant de se servir de l'intermédiaire du consul marchand placé sous ses ordres, et, si des difficultés surgissent, il requiert l'appui que pourra lui donner l'agent diplomatique.

4. Les consuls généraux et consuls de carrière envoient à leur Gouvernement des rapports qui sont consignés in extenso dans le "Recueil consulaire"; cette publication paraît en plusieurs livraisons chaque année. Les rapports des consuls habitant le même pays sont généralement groupés en un volume; c'est ainsi que la 1<sup>re</sup> livraison du tome 116 contient les rapports de 4 consuls belges aux Indes (Calcutta, Bombay, Kurrachee, Colombo); la 3<sup>e</sup> livraison du tome 118 publie des rapports consulaires sur le Japon, où la Belgique a une légation et cinq consulats; la 2<sup>e</sup> livraison du tome 122 est consacrée aux rapports des seize consulats que la Belgique entretient dans la Turquie d'Asie.

Plusieurs de ces rapports sont remarquables; cela est dû au choix heureux des agents et à leur excellente formation.

5. On exige des candidats à la carrière consulaire:

ou la possession du diplôme de licencié du degré supérieur en sciences commerciales et consulaires, diplôme qui est délivré par les universités belges ou par l'école supérieure de commerce d'Anvers,

ou la réussite d'un examen administratif pour ceux qui ont subi des examens de sortie aux universités (docteurs en droit, ingénieurs) ou aux établissements ci-après: Ecole militaire, Institut agricole de l'Etat à Gembloux, Institut supérieur de commerce d'Anvers, Ecole provinciale des mines du Hainaut. Il faut donc obligatoirement sortir de l'un des établissements précités pour être admis à l'examen administratif.

C'est à cette organisation très complète et très rationnelle de la représentation belge que l'on attribue principalement les succès des Belges à l'étranger, succès qui grandissent tous les jours et méritent l'admiration.

6. La Belgique n'a pas d'agents commerciaux; tout est fait par ses diplomates et ses consuls de carrière qui n'auraient pas de raison d'exister dans de certains pays (p. ex. l'Egypte, la Chine etc.) s'ils n'avaient pas la mission de renseigner l'industrie et le commerce de Belgique sur les conditions économiques spéciales

des pays de leur résidence.

dodis.ch/42890

Les avantages que la Belgique a retirés jusqu'ici de son intelligente initiative à l'étranger sont nombreux. Nous citerons:

Concession en Chine de la ligne de Pékin à Hankow, passant par Kai-Fong et ayant plusieurs embranchements (1300 kilomètres).

Augmentation des exportations de Belgique en Chine (commerce général), en milliers de francs: 1899 30,777; 1900: 35,074; 1901 41,555. -

Etablissements sidérurgiques d'Han-Yang (Chine), montés par des Belges pour compte de Chinois; leur excellente situation, au centre de la Chine, à l'un des principaux points d'intersection des voies ferrées du futur réseau chinois, assure leur développement.

Exportations de Belgique au Japon, en milliers de yens (1 yen = fr. 2.56): 1897 3,173; 1898 4,314; 1899 5,416; 1900 7,049.

Engagement de citoyens belges dans l'administration du Siam, spécialement au Ministère de la Justice.

L'Empire Ottoman est pour la Belgique un débouché précieux. Les ordres les plus sérieux faits à l'industrie belge viennent du Japon, de la Chine et de la Turquie. Lorsque le Sultan décida la construction du chemin de fer du Hedjaz, il voulut que cette oeuvre gigantesque fût confiée à des industriels belges: la société Cockerill en a obtenu l'adjudication avec la société des Ateliers de la Meuse. L'administration des mines d'Héraclée et de la Mer Noire a été donnée à des Belges.

A Smyrne, les métaux de provenance belge sont appréciés; sur une importation annuelle d'environ 8000 tonnes, la Belgique intervient pour 5000 tonnes. Smyrne offre aussi un débouché assez considérable aux faïences: les usines belges fournissent environ le quart des importations totales. Les exportations de la Belgique vers Smyrne atteignent 7 millions et  $\frac{1}{2}$ .

Au Maroc, où la Belgique a un Ministre-Résident actif et huit agents consulaires, les produits belges trouvent un marché actif; ce sont: les bougies; les draps, dont les indigènes font un grand usage, quelques échantillons des draps les plus recherchés au Maroc ont été envoyés au Musée commercial de Bruxelles afin que les in-

dustriels belges puissent produire les nuances préférées; papier d'emballage; sucre; verres à vitre. -

A Calcutta, l'acier belge a supplanté l'acier anglais dans une large mesure, depuis quatre ans. Les principaux articles belges importés en outre sont: les bougies (plus du quart de l'importation totale); du fil; teintures (aniline); verres à vitres ( $\frac{3}{4}$  des importations totales); laiton, fer, acier; du suif.

A Sofia (Bulgarie), la concession des tramways électriques appartient aux Belges, qui ont naturellement fourni le matériel nécessaire.

En Australie, la Belgique a aussi augmenté son exportation de genièvre, stéarine, lait conservé, chapeaux de feutre, glaces.

En Nouvelle-Zélande, les produits belges importés s'élevaient à 49,300 livres sterling en 1900 et à 63,080 en 1901, soit une augmentation d'environ 28 %; les fers et aciers ont surtout contribué à cette différence en plus. L'industrie belge a obtenu une importante commande pour les tramways de Dunedin.

Au Brésil, le Ministre de Belgique, M. le baron A. Fallon énumère, dans son rapport du 16 octobre 1902, les nombreuses affaires et intérêts belges, entr'autres: Compagnie des produits Cíbils (préparation des extraits et jus de viande dont les Belges paraissent avoir le monopole); Compagnie belge des chemins de fer sud-ouest brésiliens; Compagnie auxiliaire des chemins de fer au Brésil, dont le siège est à Bruxelles; Succursale à Rio de Janeiro de la Banque belge de prêts fonciers; Société anonyme des distilleries brésiliennes, dont le siège est à Liège; Exploitation des mines de cuivre de Camaquam; Eclairage de la ville de Bahia; etc. etc.

7. Un autre rouage, créé récemment est celui des bourses d'études. Ces bourses ont été instituées en faveur de jeunes Belges allant à l'étranger, et particulièrement outre-mer, s'initier à la pratique commerciale. On estime, à Bruxelles, que la création de maisons belges à l'étranger ~~à l'étranger~~ est un des moyens les plus propres à développer encore l'exportation des produits du pays et que, en vue de ces établissements, il est utile de faciliter à de

Jeunes Belges, ayant fait preuve d'aptitude, le moyen d'aller compléter leur éducation professionnelle. Dans le but d'atteindre le plus complètement possible le résultat que l'on s'est proposé, le Gouvernement a pris pour règle, depuis quelques années, de ne conférer de bourses de voyage qu'aux licenciés ayant fourni, au cours de leurs études commerciales, des preuves exceptionnelles de capacité. Le Gouvernement suit avec attention le stage professionnel que font ces jeunes gens, une fois leurs études terminées, et il recherche avec eux quelle est, à raison de leurs occupations spéciales et de l'expérience qu'ils ont acquise au cours de ce stage préparatoire, la destination qui pourrait offrir le plus de chances pour un établissement avantageux.

Le Gouvernement dispose pour les bourses de voyage d'un crédit annuel de 90,000 francs; il alloue aux boursiers 6000 francs pendant 3 ans. Ayant leur vie assurée, ces jeunes gens peuvent prendre un emploi comme volontaires dans les meilleures maisons à l'étranger. Pendant ces trois années, ils s'appliquent aux affaires, pour s'assurer le maintien de la bourse, et ils ont déjà réussi à ouvrir plus d'un débouché à l'industrie de leur pays.

8. Enfin, il y a le Musée commercial de Bruxelles, qui est une institution d'Etat, dépendant du Ministère des Affaires étrangères; il a été fondé en 1882 en vue de favoriser l'exportation belge en tenant les exportateurs belges au courant des besoins des marchés étrangers. Le but du musée est:

a) Collection d'échantillons de produits étrangers. C'est ainsi que la Légation de Belgique au Maroc a envoyé, le 28 août 1903, les articles énumérés ci-après qui sont d'un usage courant au Maroc et que l'industrie belge pourrait, paraît-il, facilement imiter ou supplanter: hazam (ceinture de femme indigène), meharna (vêtement de femme indigène), sebani (étoffe de soie, portée sur la tête), Kenbouss (étoffe pour cacher le visage), couverture de laine, échantillons de drap, échantillon de coton mercerisé.

b) Bureau de renseignements sur toutes les questions concernant le commerce extérieur.

c) Publication des adjudications publiques à l'étranger.

d) Bibliothèque.

e) Publication du "Bulletin officiel commercial", organe hebdomadaire, dont l'abonnement coûte 5 fr. par an. On y trouve des renseignements de tous genres et des résumés de rapports consulaires.

f) Publication d'excellents catalogues des collections du musée; ces catalogues permettent aux intéressés de trouver facilement les indications dont ils ont besoin.

Le musée entretient des relations directes avec les représentants belges à l'étranger. Le nombre des visiteurs était de 13,567 en 1884, 23,203 en 1889, 38,124 en 1893 et 41,101 en 1898.

Les dépenses du musée de Bruxelles se montent à environ 20,000 francs par an, sans compter la location et l'entretien du local; les traitements des 12 employés s'élèvent à 40,000 francs.

Il y a également un musée commercial à Anvers, fondé en 1886 par la ville, et un autre à Liège, fondé la même année par la chambre de commerce de cette ville; mais ces deux établissements sont loin d'avoir l'importance de celui de Bruxelles.

[dodis.ch/42890](http://dodis.ch/42890)

# D. France.

---

1. Actuellement, la France n'a pas, à l'étranger, de représentation commerciale autre que ses agents diplomatiques et consulaires; il n'existe plus d'attachés dits commerciaux dépendant d'ambassades ou de légations françaises. Il paraît que ces attachés commerciaux n'ont pas donné, en France, les résultats qu'on en aurait pu attendre. Au Quai d'Orsay, on estime qu'<sup>s'</sup>ils ne font pas partie du personnel diplomatique supérieur, ils manquent d'autorité et les portes derrière lesquelles pourraient se puiser les renseignements commerciaux les plus importants et les plus utiles ne s'ouvrent pas si facilement devant eux. Mais la raison prédominante de la suppression des attachés commerciaux français paraît avoir été le mauvais effet qu'exerçait leur présence sur les autres membres de l'ambassade ou de la légation, ces derniers se croyant déchargés de toutes les questions commerciales, douanières, financières, etc. et s'en désintéressant complètement. Maintenant, ce sont les conseillers et premiers secrétaires, notamment, qui sont chargés, dans les ambassades françaises, des rapports d'ordre économique à adresser périodiquement à la direction des affaires commerciales au Ministère des Affaires étrangères.

La France a 43 missions diplomatiques, 40 consuls généraux, 50 consuls de 1<sup>re</sup> classe, 80 consuls de 2<sup>e</sup> classe, 12 consuls suppléants et 80 vice-consuls.

Les conditions d'admission sont les mêmes pour la carrière consulaire que pour la carrière diplomatique. Les candidats doivent justifier qu'ils sont licenciés en droit, ès sciences ou ès lettres, ou qu'ils ont satisfait aux examens de sortie d'un des grands établissements tels que l'école centrale des arts et manufactures, l'école des sciences politiques, l'école des hautes études commerciales, etc. Ils s'annoncent pour faire un stage, et, lorsqu'ils ont été admis définitivement au stage, ils peuvent être autorisés à l'accomplir dans une ambassade, dans une légation ou un consulat

général. Après ce stage, dont la durée varie entre un an minimum et trois ans au maximum, a lieu le concours d'admission, qui se compose d'épreuves écrites et d'épreuves orales. Le ministre répartit alors les candidats admis entre le service intérieur et les carrières diplomatique et consulaire. Avant d'être attachés à un poste, les futurs consuls (élèves-consuls) sont envoyés pendant un an au moins en service spécial auprès d'une des principales chambres de commerce, afin d'acquérir une connaissance plus complète des habitudes et des besoins du commerce.

2. Les agents français à l'étranger ont le devoir essentiel de renseigner leur gouvernement sur les points suivants: le commerce général et spécial du pays de leur résidence; la nature et l'importance des relations du pays de la résidence avec chaque contrée étrangère, avec la France en particulier; les causes auxquelles on peut attribuer la différence des succès obtenus par les diverses nations qui ont concouru aux échanges; la situation de l'industrie indigène, les transformations qu'elle a subies, les progrès qu'elle a réalisés; les voies nouvelles dans lesquelles l'administration ou les négociants français auraient à entrer, afin d'améliorer les échanges existants ou d'en créer de nouveaux; les usages locaux; les goûts des consommateurs; les époques les plus favorables pour les expéditions; les modes d'emballage les mieux appropriés aux modes de transport comme aux conditions de climat, etc.

Les agents sont aussi tenus d'adresser au Ministère des Affaires étrangères un rapport annuel. Cette étude doit comprendre le commerce, l'industrie agricole et manufacturière, la navigation, les finances, le régime douanier, en un mot l'ensemble de la situation économique au triple point de vue de la production, de la consommation et des échanges internationaux: une part prédominante doit naturellement être faite à l'examen des intérêts français qui s'y trouvent engagés, ou qu'il paraîtrait avantageux d'y créer. A cet égard, les agents ont à rendre compte des raisons de la concurrence que font aux importations françaises les articles de production nationale ou étrangers. Cette supériorité ou cette infériorité vient-elle des conditions et prix de vente, des procédés commerciaux, des

modes de publicité et de propagande etc. ?

Le rapport annuel ne doit contenir que des informations pouvant être rendues publiques sans inconvénient; il doit être accompagné d'une lettre d'envoi qui en résume les données statistiques essentielles et dans laquelle peuvent prendre place les renseignements qui, par leur nature, doivent conserver un caractère confidentiel.

Les agents doivent également faire parvenir des échantillons. Ces envois doivent comprendre non seulement les échantillons du pays de la résidence de l'agent, mais aussi les spécimens des articles importés de pays tiers et faisant concurrence aux marchandises expédiées de France. Chacun de ces échantillons, expédiés autant que possible en plusieurs exemplaires, doit être accompagné d'une note indiquant la provenance, la dénomination, le prix, le mode et les conditions de vente de l'article qu'il représente, l'étendue approximative des débouchés et les frais de tout genre qui y sont inhérents. L'envoi de ces échantillons permet aux fabricants français d'étudier, notamment pour les tissus, le genre de fabrication, les dessins et les couleurs des articles rivaux des leurs, le mode particulier de pliage, de métrage, d'apprêt etc.

Lorsqu'ils sont en congé en France, les consuls se tiennent à plusieurs reprises à la disposition du public. Il font parfois des conférences; voir l'annexe No. 7 qui contient le compte rendu d'une conférence que Mr. Klobukowski, consul général de France aux Indes, a faite sur les Indes Britanniques ~~et~~ à la société de géographie commerciale de Paris; ce même document renferme un travail de Mr. le consul Frandon sur le développement possible du commerce entre la France et la Chine.

3. Le Ministère des Affaires étrangères, d'accord avec celui du commerce et de l'industrie, ayant reconnu que l'utilité pratique des travaux des consuls dépend essentiellement du mode de publicité adopté pour les porter à la connaissance du commerce et de l'industrie français, avait décidé qu'ils seraient insérés dans un bulletin consulaire qui a commencé à paraître en 1878.

L'expérience a démontré que ce recueil, sous la forme et dans

les conditions où il se publiait, n'a pas rendu les services que l'on en attendait, au point de vue de la diffusion dans le monde des affaires des renseignements qu'il contenait. Le bulletin consulaire a, en conséquence, été supprimé. Les travaux des agents diplomatiques et consulaires sont désormais publiés sous forme de fascicules séparés, annexés aux numéros hebdomadaire du moniteur officiel du commerce. Cette publication est éditée par l'office national du commerce extérieur.

4. L'office national du commerce extérieur est un établissement public, qui reçoit du Ministère du commerce une subvention annuelle de frs. 70,000; il est installé à Paris, 3 rue Feydeau, dans un immeuble appartenant à la Chambre de commerce de Paris qui fait chaque année pour plus de cent mille francs de sacrifices en faveur du dit office. D'autres chambres de commerce françaises lui allouent également des subventions.

L'office a pour mission de fournir aux industriels et négociants français les renseignements commerciaux de toute nature pouvant concourir au développement du commerce extérieur et à l'extension de ses débouchés dans les pays étrangers, les colonies et les protectorats. Il correspond avec les agents diplomatiques et consulaires et avec les agents coloniaux par l'intermédiaire des ministères compétents; il correspond directement avec les chambres de commerce françaises.

L'office a des correspondants, nommés par décret présidentiel, qui portent le titre de "Conseillers du commerce extérieur de la France"; ils sont choisis parmi les industriels et négociants français établis tant dans la métropole qu'aux colonies ou à l'étranger et jouissant d'une grande notoriété. Ces fonctions sont gratuites; elles paraissent recherchées à cause du titre qu'elles confèrent. Les dits conseillers doivent envoyer à l'office tous les renseignements qui pourraient être de nature à faciliter, d'une manière pratique, les transactions commerciales de la France avec la clientèle étrangère. Tout envoi d'échantillons, de catalogues et de prix-courants est bien accueilli.

Outre le moniteur officiel dont nous avons parlé plus haut,

l'office publie:

a) des monographies industrielles et commerciales, p. ex. sur le commerce de la parfumerie à l'étranger, sur la publicité à l'étranger, sur le recouvrement des créances à l'étranger, etc., etc.

b) de petites notices commerciales que l'on peut avoir pour un prix modique (30, 40 ou 50 centimes); il en a paru sur le commerce des cuirs au Japon, sur le commerce des fruits en Belgique et en Russie, sur le commerce des volailles en Allemagne, sur le commerce du beurre et des oeufs en Angleterre, etc., etc.

5. Les chambres de commerce françaises à l'étranger ne rendent pas, au point de vue des intérêts nationaux en général, des services très appréciables. Elles servent, au contraire, presque exclusivement les intérêts directs des industriels et négociants français établis dans la région ou le pays étranger où se trouve la chambre de commerce.

6. Il convient encore de faire mention des missions commerciales spéciales, plus ou moins officielles, envoyées à l'étranger en vue de l'étude sur place de tel ou tel problème économique intéressant l'industrie et le commerce français. Dans les dernières années, toutefois, ces missions ont été rares et aucune d'elles n'a eu un grand retentissement. La dernière de ces missions qui ait eu une importance considérable a été, en 1895/96, la "mission lyonnaise d'exploration commerciale en Chine", organisée par la chambre de commerce de Lyon, avec l'appui du Gouvernement, sous la direction du consul général attaché au Ministère des Affaires étrangères, Mr. Rocher, et avec le concours des chambres de commerce de Lille, Roubaix, Bordeaux, Marseille et Roanne.

Le Tonkin, l'Annam, la Cochinchine, le Cambodge furent parcourus et étudiés au point de vue commercial et des communications à y établir. Quelques membres allèrent au Siam et en Birmanie pour se rendre compte sur place de la concurrence anglaise. Puis, la mission se transporta en Chine, parcourut le Yun-nan, le Kouang-Si, le

Kouang-Toung, et étudia les richesses agricoles, séricicoles et minières de ces régions, le débouché par le fleuve Rouge, le débouché par Canton. Le Koei-tchéou, le Se-tchouen furent ensuite l'objet des investigations de la mission, et la grande voie du Yang-tsé-kiang fut descendue jusqu'à Chang-haï.

Un rapport volumineux a été publié sur les résultats de cette mission; il est très difficile à obtenir, car les éditions en sont épuisées depuis longtemps (la chambre de commerce d'Aarau en possède un exemplaire). Dans ce document, rempli d'utiles indications, aussi bien au point de vue politique que commercial, la mission lyonnaise a consigné ses observations, indiqué dans quelle mesure on pouvait attendre des résultats économique de l'exploitation de la Chine, les matières où l'industrie française est assurée du succès, la concurrence que les Français ont à redouter des efforts prodigieux de l'Allemagne, de la Belgique et surtout de l'Angleterre, soit en Birmanie par ses essais de pénétration dans le Yun-nan, soit à Hongkong par la voie du Si-kiang, soit à Chang-haï par la grande artère de la Chine centrale.

7. La France, ayant adopté le système colonial de l'assimilation, qui consiste à considérer la colonie comme une province d'outre-mer, se trouve singulièrement privilégiée sur les marchés de ses colonies. Les avantages que la France se réserve portent aussi bien sur les exportations que sur les importations; non seulement les marchandises françaises sont exemptées des droits assez élevés d'importation aux colonies, mais encore les taxes sur les marchandises exportées des colonies, et qui sont aussi considérables, ne sont point perçues sur les marchandises en destination de la France. La France exporte donc principalement dans ses colonies dont elle est naturellement restée le premier fournisseur, mais une chose qui frappe dès qu'on jette un coup d'oeil sur la statistique, c'est la faible quantité des exportations des colonies vers la France. Celle-ci vend p. ex. à l'Indo-Chine beaucoup plus qu'elle ne lui achète.

La concurrence étrangère se fait sentir partout d'une façon redoutable et si les Français ne savent pas toujours maintenir leurs positions, cela doit être attribué à la supériorité industrielle des Anglais et des Allemands, à la coupable indifférence d'un grand nombre de commerçants français et surtout à la difficulté que ces derniers éprouvent à produire des objets de consommation à des prix aussi bas que ceux atteints par leurs concurrents étrangers.

Il n'est pas possible de préciser le profit matériel que la France retire de sa représentation à l'étranger. Dans beaucoup de contrées, les intérêts politiques en jeu priment les intérêts économiques, ce qui n'est pas le cas pour la Belgique. C'est ainsi que l'empire germanique ayant augmenté sa représentation consulaire dans le Levant, la France n'a pas tardé à suivre cet exemple dans l'espoir de reconquérir le terrain perdu au bénéfice de l'Allemagne.

8. La France a des musées commerciaux dans 22 villes différentes dont ceux de Lille et de Rouen peuvent être cités ici; mais aucun de ces musées n'a de valeur particulière et ne saurait être comparé à celui de Bruxelles.

# E. Grande-Bretagne.

1. Les représentants commerciaux de l'Angleterre à l'étranger sont, en première ligne, les consuls. Ils correspondent exclusivement avec le Foreign Office, sauf pour quelques objets spéciaux relatifs à la navigation et sur lesquels ils reçoivent les instructions directes des lords de l'Amirauté ou du Board of trade (Ministère du commerce). La question a été longuement discutée et affirmativement résolue lors de l'enquête parlementaire qui avait été surtout provoquée par un membre de la Chambre des Communes, lequel proposait de transférer du Ministère des Affaires étrangères au Ministère du commerce la nomination et la surveillance des consuls; il fut procédé à cette enquête avec tout le soin et l'impartialité que savent apporter les Anglais à la discussion des questions d'intérêt public, et, après avoir reconnu qu'on ne pouvait sans de graves inconvénients enlever aux Affaires étrangères la direction des affaires commerciales à l'étranger, le rapport ajoutait: "Le comité propose, de plus, que des instructions soient envoyées aux consuls, à l'effet de leur prescrire de transmettre au Foreign Office, au moins tous les six mois, les meilleurs renseignements qu'ils pourront recueillir sur l'agriculture, le commerce, l'industrie, la population, les institutions, les travaux publics et tout autre objet susceptible d'intéresser notre commerce." Ces rapports consulaires sont envoyés au Board of trade par le Foreign Office, afin que ce qu'il y a d'utile soit publié.

2. Outre les consuls, la Grande-Bretagne possède des attachés commerciaux et des agents commerciaux.

a) Les attachés commerciaux font partie du personnel des ambassades au même titre que les attachés militaires. Il y en a actuellement à Paris (pour la France, la Belgique et la Suisse), à Berlin (pour l'Allemagne, le Danemark, les Pays-Bas, la Suède et Norvège) à Madrid (pour l'Espagne et le Portugal), à Vienne (pour l'Autriche-

Hongrie, l'Italie et la Grèce), à Constantinople (pour la Turquie d'Europe, la Turquie d'Asie et la Bulgarie). Ils assistent le chef de mission de leurs conseils basés sur des connaissances spéciales des questions commerciales; ce sont eux qui sont les véritables auteurs des rapports commerciaux envoyés par les missions britanniques à leur Gouvernement.

b) Les agents commerciaux sont de création récente et n'existent à l'heure qu'il est qu'à titre d'essai seulement. Le Foreign Office dont ils dépendent, en a nommé cinq à Moscou, Zurich (Mr. le vice-consul Milligan), Chicago, Guatemala et Vladivostock. Bien qu'ils aient par conséquent des bureaux séparés de ceux de l'ambassade ou de la légation, ils sont eux aussi sous la surveillance du représentant diplomatique de leur pays et correspondent par son intermédiaire avec le Foreign Office. Ces agents font non seulement des rapports, mais ils doivent aussi aider de leurs conseils les maisons de commerce et faire de leur mieux pour étendre les affaires à l'étranger. Il y a trop peu d'années que ces agents existent pour qu'il soit possible d'émettre une opinion sur leur utilité et sur les services qu'ils rendent au commerce anglais.

3. En 1886, un comité présidé par le prince de Galles décida de créer le "Imperial Institute of the United Kingdom, the Colonies and India". Les souscriptions affluèrent de toutes parts et en 1892 la somme de 413,000 livres sterling (10 millions 300 mille francs) était réunie; on dépensa 327,000 livres sterl. pour la construction et l'aménagement du magnifique palais de l'Institut. La première tâche de cet institut consistait à développer le commerce entre la Grande-Bretagne et ses colonies; la collection d'échantillons jointe à l'institut renferme surtout des produits bruts ou fabriqués provenant des colonies ainsi que les produits importés aux colonies anglaises par des pays étrangers. Un bureau de renseignements a été adjoint à l'Institut.

Depuis 1892, l'institut a publié un "Year Book" très apprécié, parce qu'il donnait de précieux renseignements sur les conditions économiques des colonies et des pays étrangers. En 1895, cette pu-

blication a été remplacée par le "Imperial Institute Journal" qui a paru mensuellement jusqu'au moment de sa fusion avec le "Board of Trade Journal" (voir plus bas).

4. Cet institut a rendu au commerce britannique des services qui ne sauraient être méconnus, mais qui n'étaient cependant pas en rapport avec les dépenses énormes qu'il entraînait. On a surtout reproché au "Imperial Institute" de n'être pas devenu très populaire.

Aussi le "Board of Trade" étudia-t-il la création d'un "Commercial Intelligence Department" au Ministère du commerce. Ce projet de fonder un bureau de renseignements sur le commerce à l'étranger fut fort bien accueilli dans les milieux intéressés: 47 chambres de commerce anglaises insistèrent sur la nécessité et l'utilité d'une institution de ce genre. En 1899, ce bureau fut créé, et son activité s'étend dans les domaines suivants:

a) Rassembler les informations d'intérêt commercial général qui sont fournies par le Ministère des Affaires étrangères (rapports diplomatiques ou consulaires), le Ministère des Colonies, le Ministère de l'Inde, le Ministère du Commerce, les chambres de commerce, des correspondants particuliers et des journaux.

b) Répondre aux demandes de renseignements sur les points suivants: tarifs, impôts, droits de ports, législation étrangère et coloniale concernant les tarifs douaniers, émoluments consulaires, certificats d'origine, poids et mesures dans les différents pays, fluctuation des cours, assurances de transports, règlements concernant les voyageurs de commerce, crédit, mise au concours de travaux publics ou de fournitures, primes à l'exportation, subvention de lignes maritimes, activité des musées commerciaux et des bureaux de renseignements commerciaux à l'étranger, voies de communication, débouchés nouveaux pour l'exportation britannique, état des récoltes, liste de maisons étrangères représentant dans différentes villes telle industrie ou tel commerce, etc. etc.

c) Adresser à qui de droit les requérants qui désirent être renseignés sur une question spéciale.

Au commencement de l'année 1903, le "Imperial Institute" a été créé en partie avec le "Commercial Intelligence Department", mais il a gardé tout le service d'échantillons de produits bruts ou manufacturés.

Le Ministère du commerce publie un journal: "The Board of Trade Journal", qui paraît chaque semaine et contient des renseignements intéressants. Le numéro ci-joint (annexe No. 10) renferme p. ex. un article sur les débouchés pour le commerce.

5. Bien que le commerce du Royaume-Uni avec les possessions britanniques s'élève à un total très considérable, il est d'une importance tout à fait secondaire comparé au commerce avec les pays non britanniques. On doit noter aussi que le commerce avec les possessions britanniques se solde beaucoup plus étroitement que le commerce avec les autres pays. Exportations dans les dernières années

| (en milliers de livres sterl.): | 1894:   | 1896:   | 1900:   |
|---------------------------------|---------|---------|---------|
| Pays étrangers .....            | 195,200 | 205,729 | 197,129 |
| Possessions britanniques        | 78,586  | 90,650  | 94,322  |
|                                 | -----   |         | -----   |
| Totaux                          | 273,786 | 296,379 | 281,451 |

Exportations du Royaume-Uni dans différents pays étrangers (en milliers de livres sterl.):

|                         | 1898:  | 1900:  |
|-------------------------|--------|--------|
| Russie .....            | 14,187 | 11,008 |
| Allemagne .....         | 33,332 | 28,074 |
| Belgique .....          | 13,851 | 10,786 |
| Espagne .....           | 3,506  | 5,599  |
| Italie .....            | 6,285  | 8,757  |
| Turquie .....           | 11,234 | 11,083 |
| Chine .....             | 5,099  | 5,574  |
| Mexique .....           | 1,917  | 2,099  |
| Chili .....             | 1,855  | 3,240  |
| République Argentine .. | 5,812  | 7,131  |

Nous ne saurions dire la part effective que la représentation commerciale de l'Angleterre a prise pour augmenter le commerce extérieur du pays. On ne saurait méconnaître, du reste, les efforts de la politique coloniale de l'Angleterre. L'exubérance de production rejette chaque jour du sol anglais un nombre considérable d'émigrants qui s'en vont par le monde à la recherche de débouchés, et s'établissent en des points que leur activité rend précieux pour

le commerce de la métropole, dont, en étendant l'exportation, accroissent la richesse. Mais, comme cette émigration ne se fait pas toujours sans difficulté, le Gouvernement anglais se trouve forcé d'accorder à ses nationaux une protection très étendue. La question de l'expansion se traite en Angleterre à la façon d'un problème commercial et industriel; jusqu'à présent, cela n'a pas mal réussi; les preuves sont là. Prenons p. ex. l'Extrême-Orient: nous voyons que le commerce de l'Angleterre avec la Chine, Hongkong et les Indes orientales est de 800 millions de francs; il y a, en Chine, 374 maisons de commerce qui occupent plus de 4000 individus et dont les intérêts sont protégés par une légation et 23 consuls. L'Angleterre détient en Chine plus de la moitié du commerce général, mais, depuis quelque temps, elle doit lutter, ici et ailleurs, avec une grande énergie contre la concurrence étrangère.

Dans cette lutte, ses agents à l'étranger lui sont précieux et savent donner d'utiles conseils; pour s'en convaincre, il n'y a qu'à lire les rapports diplomatiques et consulaires (Diplomatic and Consular Reports): nous y lisons par exemple (mai 1902) que le consul d'Angleterre dans le vilayet d'Adana (Asie Mineure) conseille à ses compatriotes de faire visiter ces contrées par de bons voyageurs, munis d'échantillons, prenant note des désirs de la clientèle et au besoin faisant fabriquer conformément à ceux-ci. Les consuls britanniques à Canton et Shanghai signalent la grande importance de ces villes (juillet 1902) qui sont des centres distributeurs appelés à un développement considérable, etc. etc.

L'Angleterre a eu jusqu'à présent une magnifique situation économique qui provient de trois faits: une politique habile et très intéressée, une forte émigration de citoyens britanniques commerçants, une bonne protection à l'étranger.

1. La représentation commerciale italienne à l'étranger est confiée en premier lieu à des chambres de commerce et à des délégués commerciaux.

Les chambres de commerce italiennes existent dans les villes suivantes: Buenos-Ayres, Rosario, Marseille, Paris, Alexandrie, Londres, New-York, San Francisco, Tunis, Constantinople, Smyrne, Montevideo, Mexico.

Les délégués commerciaux sont de deux catégories: les délégués de carrière et ceux qui sont honoraires.

Les délégués de carrière sont rétribués par le Ministère de l'Agriculture et du Commerce, qui les nomme (à l'exception de celui de Constantinople qui est désigné d'accord avec le Ministère des Affaires étrangères). Ils dépendent, hiérarchiquement, de la mission diplomatique du pays de leur résidence, mais ils correspondent directement avec le Ministère de l'Agriculture et du Commerce pour tout ce qui concerne l'exercice de leurs fonctions. Actuellement, il y en a quatre, établis à Washington, Shanghai, Mexico et Constantinople; ce dernier porte le titre d'attaché commercial, à raisons de considérations locales.

Les délégués commerciaux honoraires, par contre, sont nommés par le Ministère des Affaires étrangères, après entente avec le Ministère du Commerce. Ils sont choisis parmi ceux des membres de la colonie italienne que les consuls recommandent, et ils doivent posséder les connaissances requises pour remplir ces fonctions; ils restent en charge une année mais peuvent être confirmés. Actuellement, il y a des délégués honoraires à Bellinzona, Tanger, Salonique, Beyrut, Trébizonde, Hongkong, Odessa etc. etc. Dans toutes ces villes se trouve un consul italien (celui de Bellinzona vient d'être transféré à Lugano).

Pour ne rien omettre, mentionnons encore qu'il y a quelques années le Ministère du Commerce avait institué plusieurs "Agences commerciales" subventionnées par le Gouvernement Royal; il n'en

existe plus qu'une seule, à Janina (ou Giannina), car elles n'ont pas répondu à ce qu'on attendait d'elles.

2. Les agents diplomatiques et consulaires complètent la tâche des délégués susmentionnés, en envoyant, eux aussi, des rapports commerciaux. Ils ont reçu des instructions très précises qui leur donnent l'obligation d'informer le Gouvernement italien sur tout ce qui peut intéresser le commerce national. Ils doivent envoyer, en outre, de leurs rapports au Ministère des Affaires étrangères, des rapports spéciaux qui sont adressés directement au Ministère du Commerce.

a) Correspondance avec le Ministère des Affaires étrangères.

Chaque année, les missions diplomatiques ont à faire un rapport détaillé sur le pays dans lequel elles sont accréditées. Pour ce rapport annuel, il y a lieu de s'en tenir (autant que possible) à la table des matières qui leur est imposée (voir annexe No. 8) et qui prévoit les chapitres suivants: 1) Position géographique du pays, climat, population, langue, races, religion, colonies étrangères. - 2) Institutions politiques et administratives, administration de la justice, instruction publique, arts industriels, beaux-arts. - 3) Compte d'état, dette publique, banques, crédit foncier, sociétés par actions, marché financier. - 4) Agriculture, produits principaux et leur prix, céréales, lin, coton, légumes, tabac etc., élevage du bétail, chasse, pêche. - 5) Mines, législation minière, main d'oeuvre etc. - 6) Industries et leur développement, industries se fournissant de matière première dans le pays, industries faisant venir la matière première de l'étranger. - 7) Commerce, institutions du gouvernement pour favoriser l'exportation, agents commerciaux, organisation du service de renseignements commerciaux aux particuliers, syndicats ou sociétés privées d'exportation. - 8) Régime douanier, traités en vigueur et leur échéance, recettes des douanes. - 9) Importation des cinq dernières années et pour chaque groupe de marchandises, produits italiens dont l'importation pourrait augmenter, liste des maisons importantes de produits italiens. - 10) Exportation des cinq dernières années et pour chaque

groupe de marchandises, examen particulier du commerce avec l'<sup>1</sup>lie. - 11) Comparer le total des importations et des exportations pendant les cinq dernières années; causes de la situation favorable ou défavorable de l'Italie vis-à-vis des autres Etats. - 12) Navigation maritime. - 13) Navigation fluviale. - 14) Chemins de fer, tarifs spéciaux pour les marchandises d'exportation. - 15) Postes, télégraphes et téléphones leur développement, paquets postaux et dédouanement de ceux provenant de l'étranger. - 16) Système monétaire, poids et mesures. - 17) Emigration, conditions économiques des colonies italiennes.

Chaque semestre, les missions diplomatiques envoient une brève statistique sur la navigation du pays de leur résidence; cette statistique doit contenir les données qui peuvent intéresser plus particulièrement l'Italie.

Enfin, tant les légations que les consulats sont invités à adresser à la Consulta des rapports spéciaux sur telle ou telle question d'intérêt économique; la rédaction de ces rapports peut être confiée à des attachés ou secrétaires.

Les consuls ont aussi à faire un rapport annuel dont la table des matières (voir annexe No. 9) est analogue à celle analysée plus haut des rapports des légations, avec cette différence toutefois que le rapport consulaire se borne à l'arrondissement du consulat, tandis que le rapport de la légation embrasse tout le pays.

b) Correspondance directe avec le Ministère de l'Agriculture et du Commerce:

Lettres signalant des entreprises nouvelles; prix-courants des principaux produits agricoles et industriels; annonce des principales expositions locales ou internationales, leur importance et leur résultat; notices périodiques sur la navigation; notices sur la législation locale en matière économique ou sociale; réponses rapides aux demandes d'information du dit Ministère. Les agents italiens à l'étranger ne correspondent pas directement avec les particuliers, mais répondent à ces derniers par l'entremise du Ministère du commerce, lorsqu'il s'agit d'un renseignement commercial.

3. Tous les renseignements recueillis à Rome sont centralisés au Bureau des renseignements commerciaux (Ufficio di informazioni commerciali) qui a été institué, en 1895, au Ministère du Commerce, et qui les communique aux intéressés et les publie, s'il y a lieu, dans le Bulletin hebdomadaire du Ministère du Commerce. Les rapports annuels dont la publication est décidée, sont publiés dans le Bulletin du Ministère des Affaires étrangères.

4. Le bureau des renseignements et l'institution des délégués effectifs et honoraires étant de date relativement récente, on ne saurait encore juger des résultats obtenus. Cependant, des voix se font entendre qui demandent des réformes, particulièrement en ce qui concerne le bureau des renseignements.

Le 16 décembre 1903, le député Brandolin a prononcé à ce sujet, à la Chambre italienne des députés, un discours dans lequel il a critiqué le fonctionnement du dit bureau, qui est encore presque absolument ignoré du commerce italien, et la manière dont il est organisé; les agents commerciaux devraient être des gens rompus aux affaires et non des théoriciens; avant tout, ces agents, à quelque catégorie qu'ils appartiennent, devraient être autorisés à correspondre directement avec des particuliers, cette correspondance devrait être prompte et pratique. Pour que l'institution des agents commerciaux puisse avoir toute l'efficacité voulue, il est désirable que les crédits, qui se montent aujourd'hui à trente mille frs. seulement, soient augmentés de beaucoup. Le député Brandolin préconise 1) une réforme consulaire, 2) que tout dépende directement du Ministère des Affaires étrangères, 3) la création de places diplomatiques pour des spécialistes en matière commerciale, 4) correspondance directe, à la charge des commerçants, entre les intéressés et les agents italiens. -

La question de la réforme est et sera encore longtemps à l'étude.

5. L'Italie a des musées commerciaux à Turin (créé en 1884 par le Ministère du Commerce et repris en 1894 par la chambre de

commerce de Turin), à Milan, à Palerme, à Rome (créé en 1891, est sous le patronage officiel du corps consulaire italien).

6. Suivant l'exemple de l'Allemagne, l'Italie s'efforce de faire une concurrence sérieuse au commerce anglais, surtout en Asie et particulièrement dans le Levant. L'Italie est du reste favorisée par sa situation géographique dans ses relations commerciales avec cette partie importante du marché asiatique; quoique nouvelle venue, elle s'efforce d'attirer à elle une partie de la clientèle et y réussit assez bien. Une chambre de commerce italienne vient d'être créée à Smyrne et défend d'une façon efficace les intérêts commerciaux italiens dans le Levant; elle publie un bulletin donnant au commerce et à l'industrie une foule de renseignements des plus utiles (Bollettino della Camera italiana di commercio Smirne).

## II.

Sur la deuxième question que nous nous sommes posée, nous avons recueilli tout d'abord l'avis de quelques-uns des Ministres de Suisse à l'étranger.

Monsieur R o t h écrit:

"Es erscheint mir durchaus denkbar, dass eine Regierung nichts gegen die Zulassung eines kaufmännischen Sachverständigen bei einem Konsulat einzuwenden hätte, auch wenn eine diplomatische Vertretung nicht besteht. Doch müsste dieser Attaché natürlich auf alle die wichtigen Hilfsmittel verzichten, die er sich nur durch eine diplomatische Vermittlung verschaffen könnte. Sein Verkehr mit den Behörden wäre ein beschränkter, und seine Berichterstattung und Auskunftserteilung müsste sich auf die Informationen stützen, die er in mehr oder weniger privater Weise zu erhalten imstande wäre. Die deutschen kaufmännischen Sachverständigen sind auch nur den Konsulaten attachiert, doch handelt es sich hier immer um Berufskonsulate, und in all den betreffenden Ländern sind diplomatische Missionen vorhanden."

Monsieur d e C l a p a r è d e est non moins affirmatif:

"Il me paraît hors de doute qu'un agent officiel de commerce attaché à une légation jouirait d'une considération toute autre que s'il n'était attaché qu'à un consulat ou à un consulat gé-

néral; les portes du Ministère des Affaires étrangères lui seraient ouvertes, tandis que, presque partout, les consuls de tout grade n'ont accès qu'au Ministère de l'intérieur. Le fait d'être fonctionnaire quasi diplomatique décuplerait les moyens d'action de l'attaché de commerce officiel. Inutile d'insister davantage sur le fait que sans la présence et l'appui d'un agent diplomatique les agents de commerce ne feraient que médiocre besogne."

De son côté, Monsieur P i o d a exprime l'opinion que voici:

"Les consuls ont leur action locale et les agents commerciaux leur action spéciale. Mais ni les uns ni les autres ne jouissent, nulle part, de la considération qui est accordée à un agent diplomatique. Ils n'ont accès qu'après des autorités administratives inférieures et, bien souvent, leurs démarches auprès de ces autorités inférieures ne sont efficaces que si elles sont préparées ou appuyées auprès des autorités supérieures par l'agent diplomatique. Je dirai même qu'un pays est, en général, entouré de plus de considération, et plus sûr des sympathies des autorités s'il est représenté diplomatiquement. A mon avis, plus le pays où un Gouvernement cherche à favoriser ses intérêts est grand, plus ces arguments sont forts."

Enfin, Monsieur L a r d y expose ce qui suit:

"Chez nous où la porte d'un Conseiller fédéral ou d'un Gouvernement cantonal s'ouvre à tout le monde, on croit qu'il en est de même ailleurs et qu'on reçoit un agent commercial à Pétersbourg ou à Washington aussi facilement qu'un Ministre. Vous savez que cela est impossible; jamais à Paris un consul n'arrivera en tant que consul à avoir une audience d'un membre du Gouvernement; il sera reçu en raison de relations personnelles, s'il peut en avoir, et c'est tout. A Bruxelles, mon ami Rivier m'a même dit que

des portes qui lui étaient ouvertes comme particulier, comme juriconsulte, comme ancien président de l'Institut de droit international, s'étaient fermées devant lui quand il a consenti à être consul général de Suisse parce que cela aurait constitué un précédent et obligé à recevoir d'autres consuls sur un pied d'égalité avec lui. Ce qui est arrivé à Bruxelles, se produit à un degré plus fort dans les grandes capitales monarchiques. En thèse générale, je ne crois pas qu'à dépenses égales, il y ait le moindre avantage pour la Suisse à donner à son représentant le titre d'agent commercial au lieu de lui donner l'un des titres diplomatiques ou consulaires consacrés par le droit international.

"Si la Suisse veut créer des agents de carrière s'occupant spécialement des intérêts commerciaux, vaut-il mieux leur donner un titre diplomatique ou un titre consulaire ?

"Les relations qu'un agent suisse à l'étranger a à entretenir avec les autorités supérieurs du pays de sa résidence peuvent être politiques ou commerciales, ou l'un et l'autre. Le but à atteindre peut être essentiellement politique ou essentiellement commercial; cela est absolument indifférent pour le caractère à donner à la mission. Il faut que la mission ait le caractère diplomatique, parce que même si le but à atteindre était avant tout commercial, les choses sont ainsi faites actuellement dans les grands Etats que seul l'individu revêtu du caractère diplomatique peut obtenir, et pas toujours sans peine, accès auprès des membres du Gouvernement. C'est pour le choix du titulaire qu'il faudra tenir compte du but à atteindre. Si vous voulez des avantages commerciaux de la Russie, envoyons-y M. Cramer-Frey; si nous voulons d'elle des avantages politiques, envoyons-y M. Rivier, mais donnons <sup>a</sup> dans tous les cas à notre représentant le titre qui lui est indispensable pour atteindre son but quel qu'il soit."

-----

Une représentation commerciale dans un pays étranger est certainement possible sans représentation diplomatique, mais non pas sans représentation officielle aucune, ni diplomatique, ni consulaire. Le droit des gens actuel ne connaît que des agents commerciaux qui se rattachent soit à une ambassade ou légation, soit à un consulat, et s'il est des cas rares où des "délégués commerciaux" sont envoyés à l'étranger sans être attachés à une mission diplomatique ou à un consulat, ceux-ci ne sont pas considérés comme des personnages officiels et ne jouissent d'aucune des prérogatives diplomatiques et consulaires, alors même que leur présence aurait été signalée aux autorités du pays où les conduit leur mission.

Il est certain, en revanche, que, d'une manière générale, des agents commerciaux peuvent être attachés à des consulats; il ont alors le caractère d'agents consulaires, mais ne possèdent pas toutes les facilités dont bénéficient les consuls eux-mêmes pour leurs rapports avec les autorités locales, en particulier. C'est pourquoi il pourrait, le cas échéant, se recommander, là où n'existe pas de représentation diplomatique à laquelle peut être rattaché le fonctionnaire chargé d'une mission commerciale durable, de créer pour lui un poste de consul de carrière; il sera agent commercial quant à sa mission et consul quant au titre et aux prérogatives.

Mais si une mission diplomatique n'est pas indispensable à l'existence d'une mission commerciale, celle-ci n'aura-t-elle pas sa tâche singulièrement facilitée par l'appui d'une ambassade ou légation ?

La mesure de ces plus grandes facilités est donnée par toute la différence de prérogatives, d'autorité, de considération qui s'attachent soit aux agents diplomatiques, soit aux agents consulaires; la différence est considérable de quelque pays qu'il s'agisse, mais elle sera plus grande encore dans certains pays que dans d'autres; elle sera d'autant plus marquée que dans un Etat le pouvoir sera plus centralisé et elle atteindra son maximum dans la monarchie absolue.

Il est à peine besoin de rappeler que seuls les agents diplomatiques ont accès auprès des membres des Gouvernements et des hauts fonctionnaires qui sont en mesure de prendre ou de provoquer des décisions de quelque importance et s'étendant au pays entier.

Le consul rendra de précieux services à ses compatriotes dans des cas isolés et intéressant l'un ou l'autre d'entre eux, mais le représentant diplomatique pourra chercher à obtenir des concessions générales et durables dont profitera l'ensemble de ses compatriotes.

Le consul parviendra à fournir d'utiles renseignements au commerce, à l'industrie, à l'agriculture de son pays; il leur fera connaître les conditions de fait du pays où il réside, mais il n'en pourra poursuivre la modification au plus grand profit des ressortissants de son pays. Qu'il s'agisse de négociations commerciales, de prescriptions douanières, de questions relatives à l'exercice des professions commerciales et industrielles, à l'imposition, à l'enseignement etc. en tant que ces questions intéressent ses compatriotes, le consul ne pourra rien ou peu de chose, parce que ces questions sont en dehors de sa sphère d'action. Le diplomate, lui, peut les aborder toutes. Sa position lui permet d'agir, en quelque sorte, en grand, et il faudra souvent au diplomate et au consul la même somme d'efforts et d'habileté pour obtenir, le premier, un résultat important, et le second un résultat insignifiant.

On peut ainsi se demander lorsqu'il s'agit de charger un homme compétent et éclairé d'une mission commerciale s'il n'est pas préférable et plus logique de mettre au service de ses capacités le champ d'activité plus étendu du diplomate plutôt que de les ensermer dans les limites nécessairement restreintes de l'action consulaire.

La différence de compétences et d'influence entre agents diplomatiques et agents consulaires, inhérente à la dualité de la représentation à l'étranger, sera plutôt développée par la création fréquente de nouveaux postes diplomatiques. Les diplomates, jaloux de leurs prérogatives, n'admettent pas que les agents consulaires empiètent sur le domaine d'affaires réservé à la diplomatie.

Là où un Gouvernement étranger a à la fois une représentation diplomatique et consulaire, il n'a, d'ailleurs, pas d'intérêt à ce que les attributions de ses consuls deviennent plus étendues, puisque les affaires qui sont soustraites à leur action seront attribuées aux agents diplomatiques. Mais comme il ne pourra être reconnu à un consul d'autres facilités que celles dont jouissent ses collègues, les pays qui n'ont que la représentation consulaire seront seuls à pâtir de cette espèce de nivelage des compétences consulaires. L'action du consul le plus intelligent et le plus dévoué se trouvera paralysée lorsqu'il voudra aborder des questions réservées à la diplomatie.

Il y a des cas aussi où, à l'occasion d'opérations financières ou d'entreprises industrielles d'un caractère officiel, un petit pays peut parvenir à profiter des compétitions qui surgissent entre grands Etats; pour cela, il faut que son représentant ait connaissance de ces rivalités et puisse intervenir en temps utile, ce qui n'est le cas que lorsqu'il a accès auprès des hautes sphères gouvernementales où se prennent les décisions dernières.

Certains Gouvernements, enfin, attachent un grand prix à voir accréditer auprès d'eux de nouvelles missions diplomatiques, de sorte qu'il n'est pas invraisemblable qu'ils tentent de provoquer ou de hâter la création de nouveaux postes diplomatiques en évitant de faciliter l'accomplissement de leur mission aux consuls des Etats non représentés diplomatiquement.

Dans ce parallèle entre représentations diplomatiques et consulaires, il a surtout été fait allusion aux chefs des missions; mais les mêmes observations peuvent être faites en ce qui concerne les attachés commerciaux eux-mêmes, suivant qu'il seront adjoints à une légation ou à un consulat. L'attaché commercial d'une ambassade ou légation jouit par lui-même, en tant que membre du corps diplomatique, de certaines prérogatives et facilités; mais ses moyens d'action seront encore augmentés lorsqu'il se présentera et agira au nom et d'ordre de son chef.

Et, d'ailleurs, quelle incompatibilité y aurait-il à réunir en la même personne les fonctions d'un ministre suisse et d'un

47  
envoyé commercial ? Puisqu'il est entendu que notre diplomatie a avant tout un but économique à poursuivre, pourquoi ne pas charger le chef de la mission de cette tâche principale. S'il n'y peut suffire à lui seul, qu'il lui soit adjoint un secrétaire capable de le seconder, c'est-à-dire familiarisé avec les sciences économiques. Celles-ci passent souvent pour être arides et rébarbatives, chez ceux surtout qui n'y connaissent rien. C'est à tort, car au fur et à mesure qu'on en approfondit l'étude leur attrait va grandissant et l'on peut se persuader très vite que le domaine économique est par excellence le domaine de la réalité des choses; il n'y a rien d'irrationnel, de fictif ou que des lois et règlements puissent venir fausser.

L'obligation de s'occuper d'une façon suivie dans les légations des questions économiques ne pourrait avoir que de salutaires effets sur la préparation de ceux qui aspirent à aller y travailler; l'institution d'attachés commerciaux permanents, au contraire, contribuerait à détacher de plus en plus le personnel ordinaire des légations de l'étude des problèmes économiques et à l'en désintéresser.

Cette expérience a pu être récemment faite en France; aussi les attachés commerciaux, après avoir été assez nombreux dans le service diplomatique français, sont-ils aujourd'hui supprimés et leur tâche confiée aux conseillers ou secrétaires des ambassades et légations.

De toute façon, il serait préférable que la personne chargée dans nos légations de l'étude de questions économiques porte, de préférence au titre d'attaché commercial, celui de conseiller ou secrétaire; dans la hiérarchie diplomatique, non seulement les secrétaires, mais encore les attachés ordinaires ont le pas sur les attachés commerciaux; de ce fait déjà, un conseiller ou secrétaire se trouve avoir dans une capitale étrangère une position privilégiée et il serait notamment mieux placé pour remplir, en l'absence de son chef, les fonctions de chargé d'affaires.

Ce qu'il a fait dans le domaine de la représentation à l'étranger

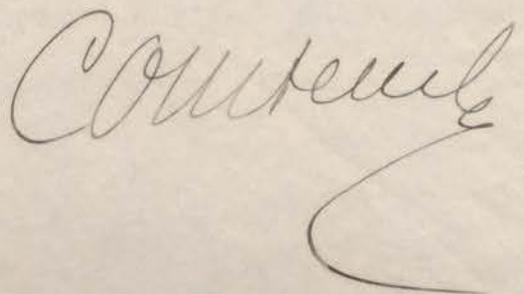
bien au point de vue industriel et commercial qu'au point de vue politique, pourrait servir d'exemple à la Suisse.

Les missions diplomatiques belges sont fort nombreuses bien qu'ayant un rôle essentiellement économique à remplir; le but de plusieurs légations belges p.ex. en Turquie, en Perse, en Chine, au Japon, en Amérique du Sud etc. est même exclusivement commercial; malgré cela, la Belgique n'a pas d'attachés commerciaux et les travaux qui leur incomberaient sont confiés aux Ministres et aux secrétaires de légation. Que le système belge est le bon, les succès économiques et financiers de sa diplomatie sont là pour l'attester.

Il ne faut pas perdre de vue, cependant, qu'à côté de la mission commerciale, il peut y avoir en même temps, dans un pays donné, une mission politique à remplir. Pour l'accomplissement de celle-ci l'agent consulaire est disqualifié; l'agent diplomatique, par contre, pouvant mener de front l'une et l'autre tâche, ce sera faire d'une pierre deux coups que de créer une légation dans le pays dont il s'agit.

En résumé, il se dégage des considérations qui précèdent qu'une représentation commerciale à l'étranger, pour avoir son maximum d'efficacité et rendre à son pays tous les services désirables, doit pouvoir s'appuyer sur une mission diplomatique. Là, par conséquent, où les intérêts de notre pays réclament l'institution d'une représentation commerciale, comme en Russie par exemple, c'est la création d'une légation que nous proposons.

DÉPARTEMENT POLITIQUE FÉDÉRAL



des portes qui lui étaient ouvertes comme particulier, comme juriconsulte, comme ancien président de l'Institut de droit international, s'étaient fermées devant lui quand il a consenti à être consul général de Suisse parce que cela aurait constitué un précédent et obligé à recevoir d'autres consuls sur un pied d'égalité avec lui. Ce qui est arrivé à Bruxelles, se produit à un degré plus fort dans les grandes capitales monarchiques. En thèse générale, je ne crois pas qu'à dépenses égales, il y ait le moindre avantage pour la Suisse à donner à son représentant le titre d'agent commercial au lieu de lui donner l'un des titres diplomatiques ou consulaires consacrés par le droit international.

"Si la Suisse veut créer des agents de carrière s'occupant spécialement des intérêts commerciaux, vaut-il mieux leur donner un titre diplomatique ou un titre consulaire ?

"Les relations qu'un agent suisse à l'étranger a à entretenir avec les autorités supérieurs du pays de sa résidence peuvent être politiques ou commerciales, ou l'un et l'autre. Le but à atteindre peut être essentiellement politique ou essentiellement commercial; cela est absolument indifférent pour le caractère à donner à la mission. Il faut que la mission ait le caractère diplomatique, parce que même si le but à atteindre était avant tout commercial, les choses sont ainsi faites actuellement dans les grands Etats que seul l'individu revêtu du caractère diplomatique peut obtenir, et pas toujours sans peine, accès auprès des membres du Gouvernement. C'est pour le choix du titulaire qu'il faudra tenir compte du but à atteindre. Si vous voulez des avantages commerciaux de la Russie, envoyons-y M. Cramer-Frey; si nous voulons d'elle des avantages politiques, envoyons-y M. Rivier, mais donnons <sup>(a)</sup> dans tous les cas à notre représentant le titre qui lui est indispensable pour atteindre son but quel qu'il soit."