

Auteur ou collectivité : Exposition coloniale. 1931. Paris

Auteur : Union coloniale française

Auteur secondaire : Exposition coloniale (1931 ; Paris)

Titre : Quinzaine nationale de la politique économique et financière. Semaine de la politique commerciale (du 1er au 8 juillet 1931) : rapports, comptes-rendus, vœux

Adresse : [Paris] : [Imprimerie de la Securitas] ; [1931]

Collation : 1 vol. (285 p.) : tabl. ; 25 cm

Cote : CNAM-BIB 8 Xy 106 (2)

Sujet(s) : Politique commerciale& ; 8206; -- France -- Colonies& ; 8206; -- 1900-1945& ; 8206; --

Actes de congrès

URL permanente : <http://cnum.cnam.fr/redir?8XY106.2>

8' 2y 106<sup>(2)</sup>

EXPOSITION COLONIALE INTERNATIONALE DE PARIS 1931

---

QUINZAINE NATIONALE  
DE LA  
POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

---

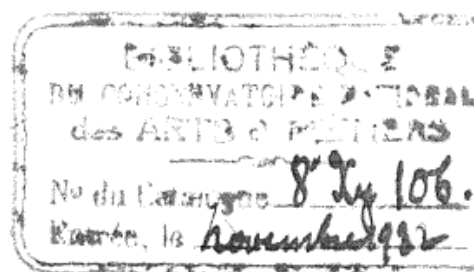
SEMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE



(du 1<sup>er</sup> au 8 Juillet 1931)

---

RAPPORTS  
COMPTES-RENDUS  
VŒUX





# EXPOSITION COLONIALE

---

## QUINZAINE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE DE L'EXPOSITION COLONIALE

---

### COMITÉ D'HONNEUR

- MM. LE PRÉSIDENT DU SÉNAT, Palais du Luxembourg, Paris.  
LE PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DES DÉPUTÉS, Palais Bourbon, Paris.  
LE PRÉSIDENT DU CONSEIL, MINISTRE DE L'INTÉRIEUR, place Beauvau, Paris.  
LE MINISTRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES, Quai d'Orsay, Paris.  
LE MINISTRE DES FINANCES, rue de Rivoli, Paris.  
LE MINISTRE DU BUDGET, rue de Rivoli, Paris.  
LE MINISTRE DU COMMERCE, 101, rue de Grenelle, Paris.  
LE MINISTRE DE L'AGRICULTURE, 78, rue de Varenne, Paris.  
LE MINISTRE DES COLONIES, 27, rue Oudinot, Paris.  
LE MINISTRE DES POSTES, TÉLÉGRAPHES ET TÉLÉPHONES, 101, rue de Grenelle, Paris.  
LE MINISTRE DE LA MARINE MARCHANDE, rue du Boccador, Paris.  
LE SOUS-SECRÉTAIRE D'ÉTAT À L'ÉCONOMIE NATIONALE, place Beauvau, Paris.  
LE SOUS-SECRÉTAIRE D'ÉTAT À L'AGRICULTURE, 78, rue de Varenne, Paris.  
LE SOUS-SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX COLONIES, 27, rue Oudinot, Paris.  
CARDE, Gouverneur général de l'Algérie, Palais du Gouvernement, Alger.  
ANTONETTI, Gouverneur général de l'Afrique Équatoriale française, Brazzaville. (12, avenue Georges-V, Paris.)  
BREVIE, Gouverneur général de l'Afrique Occidentale française, Dakar. (159, boulevard Haussmann, Paris.)  
CAYLA, Gouverneur général de Madagascar et Dépendances, Tananarive. (40, rue du Général-Foy, Paris.)



- MM. PASQUIER, Gouverneur général de l'Indochine, 20, rue La Boétie, Paris.
- MANCERON, Résident général de la République française en Tunisie, Tunis. (Galerie d'Orléans, 10 à 40. — Palais-Royal, Paris.)
- LUCIEN SAINT, Résident général de la République française au Maroc Rabat. (21, rue des Pyramides, Paris.)
- LE GOUVERNEUR DE LA NOUVELLE-CALÉDONIE ET DÉPENDANCES, Nouméa.
- LE GOUVERNEUR DE LA GUYANE FRANÇAISE, Cayenne.
- LE GOUVERNEUR DE L'ÎLE DE LA RÉUNION, Saint-Denis.
- LE GOUVERNEUR DE LA CÔTE FRANÇAISE DES SOMALIS, Djibouti.
- LE GOUVERNEUR DES ÉTABLISSEMENTS FRANÇAIS DE L'OCÉANIE, Papeete.
- LE GOUVERNEUR DE LA GUADELOUPE, Pointe-à-Pitre.
- LE GOUVERNEUR DE LA MARTINIQUE, Fort-de-France.
- LE GOUVERNEUR DE L'INDE FRANÇAISE, Pondichéry
- LE GOUVERNEUR DE SAINT-PIERRE ET MIQUELON.
- LE COMMISSAIRE DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE AU CAMEROUN, Yaoundé.
- LE COMMISSAIRE DE LA RÉPUBLIQUE FRANÇAISE AU TOGO, Lomé.
- BERENGER Henry, Sénateur, Ancien Ministre, 101, rue de Grenelle, Paris.
- CLÉMENTEL, Sénateur, ancien Ministre, Président du Conseil d'Administration de l'Office National du Commerce Extérieur, 22, avenue Victor-Emmanuel-III, Paris.
- CHAPSAL, Sénateur, ancien Ministre, Président de la Commission des douanes, 17, rue Cortambert, Paris.
- CHAUMET, Sénateur, ancien Ministre, Président de la Ligue maritime et coloniale française, 1, Villa Guibert (83, rue de la Tour), Paris.
- FRANÇOIS-MARSAL, Sénateur, ancien Ministre, Président de l'Union Coloniale Française, 17, rue d'Anjou, Paris.
- HUBERT Lucien, Sénateur, ancien Ministre, Président du Conseil Supérieur des Colonies, 5, rue Palatine, Paris.
- AMIRAL LACAZE, ancien Ministre, Président de l'Institut Colonial, 10, avenue Percier, Paris.
- LEBRUN Albert, Sénateur, ancien Ministre, Président du Comité franco-belge d'études coloniales, 4, rue de Commaille, Paris.
- MALLARMÉ André, Député, ancien Ministre, 14, avenue de l'Observatoire, Paris.

- MM. MESSIMY, Sénateur, ancien Ministre, Président de l'Association Colonies-Sciences et du Comité national des bois coloniaux, 1, rue Bonaparte, Paris.
- SARRAUT Albert, ancien Ministre, Ambassadeur, Président du Comité franco-hollandais d'Etudes coloniales, 11, rue Lalo, Paris.
- BRUNET Auguste, Député, ancien Sous-Secrétaire d'Etat, 32, rue Desaix, Paris.
- DELMONT Alcide, Député, ancien Sous-Secrétaire d'Etat, 66, rue de la Chaussée-d'Antin, Paris.
- LAUTIER Eugène, Député, ancien Sous-Secrétaire d'Etat, 8, rue Anatole-de-la-Forge, Paris.
- MORINAUD Emile, Député, ancien Sous-Secrétaire d'Etat, 139, rue de la Tour, Paris.
- ACCAMBRAY, Député, Délégué de la Guinée Française au Conseil supérieur des Colonies, 125, avenue de Paris, Saint-Mandé (Seine).
- ARCHIMBAUD Léon, Député, Délégué de la Nouvelle-Calédonie au Conseil Supérieur des Colonies, 3, avenue du Parc-Monceau, Paris.
- BÉNARD Léonus, Sénateur de la Réunion, 37, rue La Pérouse, Paris.
- BRIÈRE Henry, Député d'Oran, 112, boulevard St-Germain, Paris.
- BUHAN Eugène, Sénateur, Président d'honneur de la Section Madagascar de l'Union Coloniale, 17, rue d'Anjou, Paris.
- CANDACE, Député de la Guadeloupe, Délégué des Etablissements Français de l'Océanie au Conseil Supérieur des Colonies, 85, rue de Courcelles, Paris.
- COPONAT, Député de l'Inde Française, 5, rue Denis-Poisson, Paris.
- CUTTOLI Jules, Député de Constantine, 26, boulevard Raspail, Paris.
- CUTTOLI Paul, Sénateur de Constantine, 26, boulevard Raspail, Paris.
- DELONCLE, Sénateur, Président de la Commission des Congrès de l'Exposition Coloniale Internationale, 18, avenue de la Tourelle, Saint-Mandé.
- DUROUX Jacques, Sénateur d'Alger, 199, boulevard St-Germain, Paris.
- FOUGÈRE Etienne, Député, Président de la Commission des Douanes de la Chambre, Président de l'Association nationale d'Expansion économique, 23, avenue de Messine, Paris.
- FOUGÈRE Henry, Député, Délégué de St-Pierre et Miquelon au Conseil supérieur des Colonies, 8, rue Erlanger, Paris.
- FROSSARD, Député de la Martinique, 8, rue Mathurin-Régnier, Paris.
- GASPARIN Lucien, Député de la Réunion, 17, rue de Constantinople, Paris.
- GRAEVE, Député de la Guadeloupe, 8, rue Duguay-Trouin, Paris.

- MM.** LAQUIERE, Député d'Alger, 126, quai d'Auteuil, Paris.
- LEMERY, Sénateur de la Martinique, 7 bis, rue Dupont-des-Loges, Paris.
- LE MIRE, Député, Président de l'Association de l'Industrie française et de l'Agriculture, 32, rue Desrenaudes, Paris.
- LE MOIGNIC, Sénateur de l'Inde française, 4, rue de l'Armorique, Paris.
- OUTREY Ernest, Député de Cochinchine, 46, rue Galilée, Paris.
- PROUST, Député, Délégué du Soudan français et de la Haute-Volta au Conseil supérieur des Colonies, 22, rue du Cimier, Tours (Indre-et-Loire).
- RICCI, Député d'Alger, 7, avenue Bosquet, Paris.
- ROUX-FREISSINENG, Député d'Oran, 1, Quai aux Fleurs, Paris.
- SAURIN, Sénateur d'Oran, 56, rue Tiquetonne, Paris.
- TAITTINGER, Député, Président de la Commission des Colonies, 34, rue Chardon-Lagache, Paris.
- THOMSON, Député de Constantine, 134, rue de Grenelle, Paris.
- EDOUARD DE WARREN, Député, Président général de l'Association agricole de la Tunisie, 92, avenue Victor-Hugo, Paris.
- REGISMANSET, Conseiller d'Etat, Directeur des Affaires économiques au Ministère des Colonies, 35, avenue de Breteuil, Paris.
- DUCHEMIN, Président de la Confédération générale de la Production française, 29, rue d'Astorg, Paris.
- GEORGES BERGER, Président du Comité d'action économique et douanière, 60, rue Taitbout, Paris.
- LE PRÉSIDENT DE LA CHAMBRE DE COMMERCE DE PARIS, 27, avenue de Friedland, Paris.
- LE PRÉSIDENT de la Chambre de Commerce de Marseille.
- |   |   |   |             |
|---|---|---|-------------|
| — | — | — | Bordeaux.   |
| — | — | — | Rouen.      |
| — | — | — | Le Havre.   |
| — | — | — | Lyon.       |
| — | — | — | Strasbourg. |
| — | — | — | Nantes.     |
- LE MARQUIS DE VOGUE, Président de la Quinzaine Nationale de la Production Agricole, 8, rue d'Athènes, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Agence générale des Colonies, Galerie d'Orléans, Palais-Royal, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Agence économique de l'Indochine, 20, rue La Boétie Paris.

- MM. LE DIRECTEUR de l'Agence économique de l'Afrique occidentale française, 159, boulevard Haussmann, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Agence économique de l'Afrique équatoriale française, 12, avenue George-V, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Agence économique de Madagascar, 40, rue du Général-Foy, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Agence économique des territoires africains sous-mandat, 27, boulevard des Italiens, Paris.
- LE DIRECTEUR de la Délégation du Haut-Commissariat de la République française en Syrie et au Liban, 156, rue de l'Université, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Office du Maroc, 21, rue des Pyramides, Paris.
- LE DIRECTEUR de l'Office du Protectorat français de la Tunisie, Galerie d'Orléans, Palais Royal, Paris.
- BOUSSENOT, Délégué élu de Madagascar au Conseil supérieur des Colonies, 18, rue Franklin, Paris.
- DUBOSC, Délégué de l'Afrique Equatoriale française au Conseil supérieur des Colonies, 13, rue du Conservatoire, Paris.
- ESPINET Maurice, Délégué du Cambodge au Conseil supérieur des Colonies, 69, rue de l'Assomption, Paris.
- LASSALLE, Délégué élu de Madagascar au Conseil supérieur des Colonies, 2, rue Mirbel, Paris.
- F. MURY, Délégué des Comores au Conseil supérieur des Colonies, 96, rue de Rivoli, Paris.
- NÈGRE, Délégué du Dahomey, au Conseil supérieur des Colonies, Alba (Ardèche).
- VALENT, Délégué de la Côte d'Ivoire au Conseil supérieur des Colonies, 30, rue de Bellevue, Paris.
-

## COMITÉ D'ORGANISATION

---

### *Président*

M. DUCHEMIN, Président de la Confédération générale de la Production française, 29, rue d'Astorg, Paris.

### *Vice-Présidents*

MM. Georges BERGER, Président du Comité d'action économique et douanière, 60, rue Taitbout, Paris.

Marcel CHAMPIN, Membre du Bureau du Comité national des Conseillers du Commerce Extérieur, 77, avenue Henri-Martin, Paris.

FOUGÈRE, Député, Président de l'Association nationale d'Expansion économique, 23, avenue de Messine, Paris.

FRANÇOIS-MARSAL, Sénateur, ancien Président du Conseil, Président de l'Union Coloniale Française, 17, rue d'Anjou, Paris.

Amiral LACAZE, Ancien Ministre, Président de l'Institut colonial 98, boulevard Haussmann, Paris.

LE MIRE, Député, Président de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises, 32 rue, Desrenaudes Paris.

SERRUYS, Délégué général du Comité économique colonial, 9, rue Pillet-Will, Paris.

DU VIVIER DE STREEL, Directeur du Congrès de l'Exposition, 104, rue du Faubourg Poissonnière, Paris.

### *Membres*

MM. LE DIRECTEUR de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture françaises, 32, rue Desrenaudes, Paris.

LE DIRECTEUR de l'Association Nationale d'Expansion Econmique 23 avenue de Messine, Paris.

- MM. LE DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL du Comité d'Action Economique et Douanière  
60, rue Taitbout, Paris.
- LE DIRECTEUR du Comité National des Conseillers du Commerce  
Extérieur, 22, avenue Victor-Emmanuel-III, Paris.
- LE DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL de la Confédération générale de la Production  
française 6, rue de Messine, Paris.
- LE DIRECTEUR GÉNÉRAL de l'Institut Colonial 98, boulevard Hauss-  
mann Paris.
- LE DIRECTEUR GÉNÉRAL de l'Union Coloniale, 17, rue d'Anjou, Paris.
- LE DÉLÉGUÉ GÉNÉRAL de l'Union des Industries Métallurgiques et  
Minières, 7, rue de Madrid, Paris.
- Les rapporteurs des deux Semaines.

*Secrétaires généraux*

- MM. DAUDET, Directeur de l'A.N. d'E.E., 23, avenue de Messine, Paris.
- J. DUCHENOIS, Secrétaire général de la Confédération générale de la  
Production française, 6, rue de Messine, Paris.
- LALANDE Sous-Directeur de l'Union Coloniale Française, 17, rue  
d'Anjou Paris.

# OBJET ET RÈGLEMENT

## DE LA

### QUINZAINE NATIONALE

### POLITIQUE ÉCONOMIQUE et FINANCIÈRE

---

Le Commissariat général de l'Exposition coloniale internationale a constitué un Comité général de l'Organisation de la Quinzaine nationale de la politique économique et financière auquel il a confié la mission de coordonner les travaux des Congrès nationaux relatifs à la politique économique et financière de la France métropolitaine et coloniale, qui se sont tenus à l'occasion de l'Exposition.

Cette Quinzaine a été fixée du 1<sup>er</sup> au 15 juillet 1931. Les réunions ont eu lieu dans les locaux de l'exposition au Bois de Vincennes (Paris).

Les Congrès qui se sont tenus au cours de la première Semaine de juillet se sont assigné pour tâche d'établir un programme de politique commerciale en dégageant :

1<sup>o</sup> Les règles du régime douanier susceptible d'assurer la prospérité solidaire de la Métropole et des Colonies.

2<sup>o</sup> Les méthodes d'encouragement de la production coloniale nécessaire et utile à la métropole.

3<sup>o</sup> Les mesures à adopter pour conserver à la Métropole les marchés coloniaux que la contrebande douanière menace de lui fermer et pour intensifier l'exportation des produits métropolitains dans nos Colonies.

4<sup>e</sup> Les grandes lignes d'un plan de diffusion des produits coloniaux en France, à l'Étranger et dans nos propres Colonies.

5<sup>o</sup> Les conditions d'améliorations des échanges entre la Métropole et la Colonie, tant au point de vue des contrats d'achat et de vente, qu'à celui des transports.

6<sup>o</sup> La création et la distribution de crédits destinés à financer les entreprises de production et de vente des denrées coloniales et fabrications françaises.

La seconde semaine a été consacrée aux problèmes de la mise en œuvre de notre domaine colonial. Intitulée semaine de l'outillage colonial et des communications, elle a étudié le plan :

1<sup>o</sup> Du réseau maritime nécessaire pour donner au commerce et aux Compagnies de navigation les meilleures conditions de frêt.

2<sup>o</sup> Des travaux à exécuter dans nos colonies pour les ports, les canaux, le réseau ferroviaire et routier.

3<sup>o</sup> Des possibilités et des nécessités d'électrification de nos possessions.

4<sup>o</sup> D'une organisation de l'outillage minier et de l'outillage des entreprises de production.

5<sup>o</sup> D'une adaptation de la main-d'œuvre indigène, tant aux spécialisations des productions agricoles et industrielles qu'à l'emploi des machines et appareils mécaniques.

Pour atteindre ce but, cinq Congrès se réunirent au cours de la Semaine de la politique commerciale.

1. — Congrès d'organisation de la production et des échanges.
2. — Congrès de la diffusion des produits coloniaux.
3. — Congrès de la diffusion des produits métropolitains aux Colonies.
4. — Congrès de la standardisation.
5. — Congrès des questions financières.

Au cours de la Semaine de l'Outillage colonial et des communications des séances spéciales ont été consacrées à chacune des huit sections suivantes :

Marine, transports par mer,

Ports maritimes, canaux,

Chemins de fer et routes,

Hydraulique et irrigation,

Electrification,

Outillage privé,

Outillage minier,

Education de la main-d'œuvre, perfectionnement du machinisme.

Une réunion plénière des membres de la Quinzaine a procédé à la clôture des travaux et déterminé les moyens de collaborer à la réalisation des vœux du Congrès.

La répartition des questions examinées par chaque Congrès a été effectuée en tenant compte de la technicité des matières à traiter, mais cette subdivision ne fera pas obstacle à une coordination de tous les rapports, dans le cadre tracé par les Groupements organisateurs de chacun des Congrès. La Quinzaine est placée sous la direction d'un Comité général d'organisation.



Le bureau du Comité général d'organisation est composé du Président de la Quinzaine, du Délégué général du Comité économique colonial, du représentant du Commissariat général de l'Exposition et des trois secrétaires généraux de la Quinzaine.

La charge d'organiser chacun des Congrès a été confiée à une Association choisie parmi les groupements les plus représentatifs des intérêts en discussion. Chaque Association désignée a délégué des pouvoirs à un bureau nommé par elle et agréé par le Comité général d'organisation.

Les membres du Bureau du Comité général d'organisation font partie, de droit, du Comité d'Organisation de chaque Congrès afin d'assurer une liaison constante entre les divers éléments de la Quinzaine.

L'impression et la distribution des rapports inscrits à l'ordre du jour de chaque Congrès sont assurées par le Comité général d'organisation.

Toutefois, le Comité général d'organisation, pour des raisons d'opportunité dont il demeure juge, se réserve de choisir, parmi les documents présentés, ceux qui doivent être imprimés.

Il est réservé en principe, à chaque Congrès ou section, une journée pour la discussion des questions portées à son ordre du jour.

Il a été procédé, par les soins du Comité général d'organisation, à la nomination d'une Commission d'examen des vœux, à laquelle furent soumis les vœux formulés par les différentes sections des Congrès avant leur vote en séance plénière. Les vœux de chaque Congrès n'ont été considérés comme définitivement acquis qu'après avoir été votés en séance plénière par les Congrès dont ils émanent ; à moins d'avis contraire du Président et du Comité d'organisation, les auteurs des rapports et des communications consécutives ne furent pas autorisés à en donner lecture. Ils furent invités à présenter seulement leurs conclusions, afin de laisser le plus de temps possible aux discussions qui sont les principales raisons d'être des Congrès.

Chaque congressiste, prenant la parole au cours d'une discussion, devait remettre immédiatement le résumé de son intervention à l'un des secrétaires de la séance. Le temps de parole imparti aux orateurs était fixé par le bureau de chaque Congrès, d'accord avec le Comité général d'organisation.

En dehors de ces prescriptions d'ordre général, chaque Comité d'organisation est resté libre d'aménager comme il l'entend les travaux du Congrès dont il a la charge. Mais le bureau du Congrès devait remettre chaque jour au Comité général d'organisation le procès-verbal des séances particulières de la journée et le texte exact des vœux à soumettre à la Commission d'examen des vœux avant leur présentation à la séance plénière appelée à les ratifier.

En cas de discussion pouvant entraîner un désaccord entre les membres du Comité d'organisation ou entre les congressistes, le bureau du Comité général d'organisation de la Quinzaine était seul agréé pour en juger sans appel.

# PROGRAMME des DIFFÉRENTS CONGRÈS

---

## A. — SEMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE.

---

### *Président*

M. FRANÇOIS-MARSAL, Président de l'Union Coloniale Française, 17, rue d'Anjou, Paris.

### *Secrétaires :*

MM. LYAUTEY, Directeur de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture Françaises, 32, rue Desrenaudes, Paris.

PROIX, Délégué général du Comité d'Action Economique et Douanière, 60, rue Taitbout, Paris.

## 1<sup>o</sup> CONGRES D'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DES ECHANGES

### *Président :*

M. DUCHENE, Conseiller d'Etat, Président du Conseil d'administration de la Banque de l'Afrique Occidentale, 120, rue du Bac, Paris.

### *Vice-Président :*

M. SIMONI, Président du Comité du Commerce de l'Industrie et de l'Agriculture de l'Indochine, 96bis, boulevard Haussmann, Paris.

### *Secrétaires :*

MM. DOMERGUE, Directeur-adjoint de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture Françaises, 32, rue Desrenaudes, Paris.

LALANDE, Sous-Directeur de l'Union Coloniale Française, 17, rue d'Anjou, Paris.

*Rapporteurs :*

a) Politique douanière et prospérité solidaire de la métropole et des colonies :

M. THERY, Directeur de l'Economiste Européen, 50, rue Sainte-Anne, Paris.

b) Primes à la production : M. N.

c) Contrebande :

MM. DE LA BEAUMELLE, Délégué général du Syndicat général de l'Industrie cotonnière, 20, rue des Capucines, Paris.

DECRON, Sous-Directeur de la Compagnie Française de l'Afrique Occidentale Française, 58, rue Saint-Lazare, Paris.

2<sup>o</sup> CONGRES DE LA DIFFUSION DES PRODUITS COLONIAUX.

*Président :*

M. CHARMEIL, ancien Directeur de l'Expansion Commerciale et du Crédit, au Ministère du Commerce, 1, rue Alfred-de-Vigny, Paris.

*Secrétaire :*

M. DE LA CONDAMINE, Directeur-adjoint du Comité National des Conseillers du Commerce Extérieur, 22, avenue Victor-Emmanuel-III, Paris.

*Rapporteurs :*

a) Présentation et conditionnement des produits coloniaux. — Marché intérieur et marché d'exportation :

M. Marcel NADAUD, Publiciste, Conseiller du Commerce Extérieur, 29, rue du Belvédère, Boulogne-sur-Seine.

b) Admission temporaire. — Zones franches et entrepôts :

M. Paul JAUVON, Conseiller du Commerce Extérieur, 62, rue de la République, Marseille.

3<sup>o</sup> CONGRES DE DIFFUSION DES PRODUITS MÉTROPOLITAINS.  
AUX COLONIES.

*Président :*

M. Lucien MAUREL, Président de la Section de l'Afrique Occidentale Française à l'Union Coloniale, 18, rue Porte-Dijeaux, Bordeaux.

*Vice-Président :*

M. SCHLUMBERGER, Président de la Chambre de Commerce de Mulhouse (Haut-Rhin).

*Secrétaire :*

M. DAUDET, Directeur de l'Association Nationale d'Expansion Economique, 23, avenue de Messine, Paris.

*Rapporteurs :*

a) Propagande et présentation des produits métropolitains :

M. AMEIL, Président de l'Association des Anciens Elèves de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Vice-Président de la classe 19 de l'Exposition Coloniale, 23, rue Albouy, Paris.

b) Contrats :

M. MARCILLES, Avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de Cassation, 64, rue de Monceau, Paris.

c) Conditions de transports :

M. Henri BRENIER, Directeur général de la Chambre de Commerce de Marseille.

4<sup>o</sup> CONGRES DE LA STANDARDISATION DES PRODUITS  
COLONIAUX

*Président :*

M. Henry BERENGER, Sénateur de la Guadeloupe, ancien Ambassadeur de France, 102, rue de Grenelle, Paris.

*Vice-Présidents :*

MM. G. CAPUS, Directeur honoraire des services agricoles de l'Indochine, 101, avenue J.-B.-Clément, Boulogne-sur-Seine.

TARDIEU, Président du Syndicat des Importateurs de céréales et féculents de Madagascar.

TASSEL, Intendant général, ancien Directeur des Services économiques du Ministère des Colonies, 7, rue Dutot, Paris.

TOY RIONT, Sénateur des Hautes-Alpes, Palais du Sénat.

*Rapporteur général :*

M. Edm. FRANÇOIS, Ingénieur en Chef des Services de l'Agriculture dans les Colonies, 40, rue du Général-Foy, Paris.

## PROGRAMME

1) Le rôle de la standardisation dans les conditions actuelles de la production coloniale.

Les exemples et résultats acquis.

2) A) *Standardisation en fonction des débouchés :*

Coopération aux mesures tendant à développer la consommation. Action en liaison avec le Commerce métropolitain.

B) *Standardisation ayant pour fin l'amélioration en qualité de la production coloniale.*

Action de l'Etat pour l'éducation du producteur.

Limitation des droits de l'exportateur.

3) *Perfectionnement de la Standardisation.*

a) Adoption d'un même système de classement des produits de nos Colonies en conservant toutefois aux diverses origines leur particularité.

b) Accorder notre classement et les standards étrangers.

4) *Voies de réalisation de la Standardisation.*

a) Régime obligatoire imposé dirigé par l'Etat.

b) Régime librement consenti (discipline syndicale).

## 5<sup>o</sup> CONGRES DES QUESTIONS FINANCIERES

### *Présidents :*

MM. André LAURENT-ATTHALIN, Directeur de la Banque de Paris et des Pays-Bas, 3, rue d'Antin, Paris.

Edmond PHILIPPAR, Vice-Président du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, 43, rue Cambon, Paris.

Ernest PICARD, Gouverneur de la Banque d'Algérie et Tunisie, 217, boulevard Saint-Germain, Paris.

### *Secrétaire :*

M. LÉON DUFOUR, Ancien Inspecteur des Finances, Directeur des Etudes financières de la Confédération Générale de la Production Française, 6, rue de Messine, Paris.

a) Finances publiques :

### *Président :*

M. Ernest PICARD, Gouverneur de la Banque d'Algérie et de Tunisie, 217, boulevard Saint-Germain, Paris.

*Rapporteur :*

M. Rolland SOL, Inspecteur des Colonies, Ministère des Colonies, 25, rue Oudinot, Paris.

b) Financement des entreprises :

*Président :*

M. LAURENT ATTHALIN, Directeur de la Banque de Paris et des Pays-Bas, 3, rue d'Antin, Paris.

*Rapporteur :*

M. GISCARD D'ESTAING, ancien Inspecteur des Finances, 71, rue du Faubourg Saint-Honoré, Paris.

c) Financement du Commerce :

*Président :*

M. Edmond PHILIPPAR, Vice-Président du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, 43, rue Cambon, Paris.

*Rapporteur :*

M. JOURDANE, Administrateur-Directeur du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, 43, rue Cambon, Paris.

B. — SEMAINE DE L'OUTILLAGE NATIONAL ET DES  
COMMUNICATIONS

*Présidents d'honneur :*

MM. GETTEN, Président d'honneur du Congrès de l'Outillage, Vice-Président de la Compagnie française des Chemins de fer de l'Indochine et du Yunnan, 65, rue du Rocher, Paris.

André LEBON, ancien Ministre, Président du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, 43, rue Cambon, Paris.

*Membres du Comité d'honneur :*

MM. ALBY, Président de la Société générale d'Entreprises, 55, faubourg Lannes, Paris.

ARTAUD, ancien Député, Président de l'Institut colonial de Marseille, 56, rue Paradis, Marseille.

Xavier LOISY, Administrateur de la Compagnie des Messageries Maritimes, ancien Vice-Président général du Congrès Permanent de l'Outillage, 77, avenue de la Muette, Paris.

MM. LEBRET, Administrateur directeur général de la Société de Construction des Batignolles, 11, rue d'Argenson, Paris.

MEGE, Président du Syndicat professionnel des Entrepreneurs de Travaux Publics, 9, avenue Victoria, Paris.

RICHEMOND, Président de l'Union des Industries métallurgiques et minières, de la construction mécanique métallique et électrique et des industries qui s'y rattachent, 100, rue Lauriston, Paris.

VERNEY, Président honoraire du Syndicat Professionnel des Entrepreneurs de Travaux Publics, 16, rue d'Athènes, Paris.

FR. DE WENDEL, Président du Comité des Forges de France, 10, rue de Clichy, Paris.

*Président :*

M. REBUFFEL, Président de la Société des Grands Travaux de Marseille, Membre du Syndicat professionnel des Entrepreneurs de Travaux Publics, 25, rue de Courcelles, Paris.

*Vice-Président :*

M. EYROLLES, Directeur de l'Ecole des Travaux publics.

*Secrétaire :*

M. FREYSSELINARD, Ingénieur, 9, rue Choron, Paris.

a) *Marine, transports par mer :*

*Président :*

M. André LEBON, Ancien Ministre, Président du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, 43, rue Cambon, Paris.

*Rapporteur :*

M. DE ROUSIERS, Vice-Président du Comité Central des Armateurs, 73, boulevard Haussmann, Paris.

b) *Ports maritimes, canaux :*

*Président :*

M. Georges HERSENT, Président honoraire de la Société des Ingénieurs Civils, Membre du Syndicat Professionnel des Entrepreneurs de Travaux Publics, 60, rue de Londres, Paris.

*Rapporteurs :*

Colonies du Pacifique : M. DE ROUVILLE, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées.

Colonies de l'Atlantique : M. BLOSSET, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées.

Ports de l'Algérie : M. BENEZIT, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées

Ports du Maroc : M. JUL'EN, Ingénieur, Ancien Élève de l'École Polytechnique.

Canaux et Navigation Fluviale	{	Indochine : M. GASPARD, Ingénieur des Ponts-et-Chaussées.
		Soudan : M. HIRSCH, Administrateur, Directeur général de la Compagnie de Culture Cotonnière du Niger.
		Sénégal : M. Joseph DURAND, Agent général à Dakar de la Société du Haut-Ogooué.
		Côte-d'Ivoire : M. BARTHE, Président honoraire de la Chambre de Commerce de la Côte-d'Ivoire.
		A.E.F. : M. BENEDIC, Président de la Compagnie Générale de Transports en Afrique.

*Rapporteur général :*

M. J.-B. ARNAUD, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées, 8, rue Gounod, Paris.

c) *Chemins de fer et routes :*

*Président :*

M. CONSTANTIN, Inspecteur général des Ponts-et-Chaussées, 54, rue Pigalle, Paris.

*Rapporteurs :*

Algérie, Maroc, Tunisie : M. BONNEAU, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées en retraite.

A.O.F. : M. GUÉRIN, Ingénieur des Ponts-et-Chaussées.

Afrique Equatoriale et Cameroun : le COLONEL MORNET.

Transsaharien : le COLONEL MORNET.

Madagascar : M. GILQUIN, Administrateur-Délégué de la Société Parisienne d'Entreprises.

Indochine : M. NORMANDIN, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées.

*Rapporteur général :*

M. Albert DUFOUR, Ingénieur civil des Mines, 29, Villa Molitor, Paris.

d) *Hydraulique et irrigation :*

*Président :*

M. ARBELOT, Administrateur-Délégué de la Société des Grands Travaux de Marseille, 25, rue de Courcelles, Paris.

*Rapporteurs :*

Indochine : M. NORMANDIN, Ingénieur en Chef des Ponts-et-Chaussées.

Madagascar : M. KÉROUAULT, Ingénieur Principal détaché à l'Inspection Générale des Travaux Publics, Ministère des Colonies ;

A.O.F. : M. BELIME, Inspecteur général de la Production et du Crédit Agricole en A.O.F.



e) *Electrification* :

*Président* :

M. ROUVIÈRE, Directeur général de la Société des Forges et Ateliers de Construction Electrique de Jeumont, 75, boulevard Haussmann, Paris.

*Rapporteur* :

M. DAVEZAC, Délégué général du Syndicat général de la Construction Electrique, 54, avenue Marceau, Paris.

f) *Outillage privé* :

*Président* :

M. DALBOUZE, Président de la Fédération des Syndicats de la Construction mécanique, électrique et métallique de France, 92, rue de Courcelles, Paris.

*Rapporteurs* :

Matériel privé :

M. COVILLE, Secrétaire général de la Fédération de la mécanique, 92, rue de Courcelles, Paris.

Matériel de transport (voies ferrées, routes) :

M. DE GEOFFROY, Secrétaire général de la Chambre Syndicale des Constructeurs de Matériel pour Chemins de fer et tramways, 7, rue de Madrid, Paris.

g) *Outillage minier* :

*Président* :

M. LEDOUX, Administrateur-délégué de la Société Minière et Métallurgique de Penarroya.

*Rapporteur* :

M. BLONDEL, Secrétaire général du Comité de Recherches Minières pour la France d'Outremer, 7, rue de Madrid, Paris.

h) *Education de la main-d'œuvre, perfectionnement du machinisme* :

*Président* :

M. LABBÉ, Directeur général de l'Enseignement technique, 110, rue de Grenelle, Paris.

*Rapporteurs* :

Main-d'Œuvre en Afrique : MM. AUG. BERNARD, Professeur à la Sorbonne et LABOURET, Administrateur en Chef des Colonies.

Main-d'œuvre agricole en Indochine : M. GIRARD, Administrateur-Délégué de la Société Agricole de Suzaanah.

# SÉANCE D'OUVERTURE

*1<sup>er</sup> Juillet 1931*

---

La séance d'ouverture a eu lieu à la Cité des Informations de l'Exposition Coloniale, le 1<sup>er</sup> juillet 1931, à 10 heures du matin.

M. Duchemin, Président de la Confédération générale de la Production française et Président du Comité d'Organisation de la « Quinzaine nationale de la Politique économique et financière », a prononcé le discours d'ouverture suivant :

« Monsieur le Ministre,

« Cette séance d'ouverture de la Semaine de la Politique Commerciale est aussi la 1<sup>re</sup> séance de la Quinzaine Nationale de la Politique économique et financière de l'Exposition Coloniale. C'est pourquoi, et je m'en excuse, j'ai l'honneur de prendre ici la parole.

« Messieurs,

« Je voudrais d'abord remercier toutes les personnalités qui ont bien voulu, pour cette manifestation, nous apporter leur concours :

« Messieurs les Présidents des deux Semaines, M. le Ministre François-Marsal et M. Rebuffel,

« Messieurs les Présidents des divers Congrès,

« Messieurs Duchène, Charneil, Maurel, Schlumberger, Béranger, Laurent-Atthalin, Philippar, Ernest Picard, A. Lebon, G. Herment, Constantin, Arbelot, Rouvière, Dalbouze, Teissier, Labbé,

« Les rapporteurs, Messieurs :

« De la Baumelle, Decron, Marcel Nadaud, Paul Jaujon, Ameil, Marcille, Henri Brenier, Ed. François, Rolland Sol, Giscard d'Estaing, Jourdane, de Rousiers, de Rouville, Blosset, Gaspard, Hirsch, Joseph Durand, Barthe, Benedic, J.-B. Arnaud, le Colonel Mornet, Gilquin, Normandin, Albert Dufour, Kérouault, Davezac, Coville, de Geoffroy, Blondel, Girard,

« Et enfin les Secrétaires généraux :

« Messieurs Daudet, Duchenois, Lalande, Lyautey, Proix, Domergue, de la Condamine, Léon Dufour, Freysselinard.

« Grâce au dévouement de tous, à la haute compétence de MM. les Présidents et Rapporteurs, je suis persuadé que nos travaux seront d'un précieux enseignement.

« Messieurs,

« A l'effort de vulgarisation réalisé dans le parc splendide de l'Exposition Coloniale, doit correspondre une étude approfondie de tous les problèmes que soulèvent l'équipement de nos colonies, le développement de leurs relations avec la métropole et les pays étrangers, leur organisation financière.

« C'est à notre Quinzaine nationale de la Politique économique et financière qu'il appartient d'examiner quelques-uns des plus importants de ces problèmes et de dégager les vœux répondant aux légitimes désirs des Français de France et des Français d'Outremer, comme aux exigences primordiales de l'Intérêt général.

« Ce n'est pas au sein de cette assemblée que j'aurai la prétention de rappeler la place que tiennent nos colonies dans notre économie nationale : la France d'outre-mer est le plus gros client de la France métropolitaine, elle est aussi le premier de ses fournisseurs. Depuis 1913, les échanges entre la France et ses colonies ont plus que décuplé et ils laissent à la métropole un excédent annuel qui compense dans une certaine mesure l'inquiétant déficit de son commerce général. Comment intensifier encore ces échanges ? D'une façon plus générale, comment développer la production et les exportations de nos colonies ?

« Tel est l'objet des travaux des quatre premiers Congrès de la Semaine de la Politique commerciale.

« On ne comprendrait pas, d'autre part, que la France d'outre-mer ne soit pas la première à profiter de la magnifique puissance financière de la France d'Europe. Une économie saine suppose des finances saines. Il était donc opportun de confier à des spécialistes éminents l'étude des problèmes financiers qui se posent dans nos colonies.

« Enfin, la mise en œuvre de notre Empire colonial, par l'amélioration de son outillage, de ses communications, mise en œuvre dont dépend son essor, fera l'objet des délibérations des savants techniciens que groupe la Semaine de l'Outillage.

« Messieurs,

« M. le Maréchal Lyautey, dans le discours qu'il prononçait à l'occasion de l'inauguration de l'Exposition Coloniale, a su marquer, en termes particulièrement heureux, la leçon qu'il voulait voir se dégager de cette importante manifestation : c'est une grande leçon d'union, disait-il, union entre les races, union entre les peuples issus de notre civilisation, enfin union entre Français.

« C'est sous le signe de cette union que je me permets de placer vos Congrès.

« Nous pouvons être et nous sommes justement fiers de notre Empire colonial, cependant le programme de ce qui reste à faire pour son développement méthodique et raisonné est immense.

« Dans les suggestions que nous serons amenés à formuler et qui peuvent exercer une influence certaine sur son expansion prochaine, n'oublions pas cette union nécessaire entre tous, cette solidarité qui, inéluctablement, associe, dans la bonne comme dans la mauvaise fortune, métropoles, colonies, pays et continents.

« Ainsi, nous ne ferons pas œuvre néfaste ou éphémère, mais au contraire, nous aurons travaillé dans la mesure de nos forces, pour la plus grande France et pour le maintien de notre civilisation. »

M. François-Marsal, Président de l'Union Coloniale française et Président de la « Semaine de la Politique Commerciale », prit ensuite la parole.

Il présenta les excuses et les regrets du Ministre des Colonies qui, on le sait, se dépense et même se prodigue en faveur de l'Exposition Coloniale, et qui eut tout particulièrement désiré honorer de sa présence l'ouverture d'une Quinzaine au cours de laquelle seront discutés des problèmes qui l'intéressent et le préoccupent de façon toute spéciale.

L'année 1931, dit M. François-Marsal, qui compte tant de Congrès et singulièrement tant de Congrès coloniaux, serait bien mal choisie si l'on entendait par congrès des réunions qui n'ont d'autre but que de souligner aveuglément des résultats systématiquement favorables.

Mais telle n'est pas l'habitude de ceux qui se sont préoccupés de l'organisation de la Quinzaine nationale de la Politique commerciale. Ces organisateurs sont des économistes distingués ou des hommes d'affaires avertis, c'est-à-dire des hommes habitués à reconnaître les difficultés et à discuter des solutions pratiques que commande une situation complexe.

M. François-Marsal remercie au nom du Ministre des Colonies ces hommes de cœur et de dévouement dont le travail constitue une des œuvres de propagande les plus utiles pour le pays.

Vivement applaudi, M. François-Marsal déclare ouverte la Semaine de la Politique commerciale.

# CONGRÈS de la DIFFUSION des PRODUITS COLONIAUX en FRANCE et à L'ÉTRANGER

---

*Organisé par le Comité National des Conseillers  
du Commerce Extérieur*

---

## SEANCE DU MATIN

Le CONGRÈS DE LA DIFFUSION DES PRODUITS COLONIAUX a tenu sa première séance sous la présidence de M. Charmeil, ancien Directeur de l'Expansion Commerciale et du Crédit, au Ministère du Commerce, sitôt après que M. François-Marsal ait déclaré ouverte la « SEMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ».

La parole est donnée à M. Marcel Nadaud, Conseiller du Commerce Extérieur, pour la discussion du rapport qu'il a établi sur « LA PRÉSENTATION ET LE CONDITIONNEMENT DES PRODUITS COLONIAUX. — MARCHÉ INTÉRIEUR ET MARCHÉ D'EXPORTATION. ».

*Rapport de M. Marcel Nadaud, sur la Présentation et le Conditionnement des produits coloniaux.*

## MARCHÉ INTÉRIEUR et MARCHÉ D'EXPORTATION

### Présentation et conditionnement des Produits Coloniaux

*Rapporteur : Marcel NADAUD, Conseiller du Commerce Extérieur*

*Où nous sommes, nous devons rester. Ce n'est pas seulement la consigne de nos intérêts, c'est l'injonction de l'humanité, l'ordre de la civilisation.*

Albert SARRAUT.

MESSIEURS,

La diffusion de nos produits coloniaux est fonction de deux éléments essentiels : possibilités de la production coloniale ; propagande adéquate.

Si de 1913 à 1928, l'exportation de nos colonies a augmenté de 88 %, elle a baissé en 1929 et en 1930 de plusieurs centaines de millions. (Il est présentement impossible de chiffrer exactement cette baisse, les statistiques coloniales étant... à retardement !).

Il ressort toutefois du tableau ci-dessous, correspondant à 1929, que nos importations coloniales représentent, sauf pour le cacao, un pourcentage dérisoire :

Désignation	Importation totale (en millions de francs)	Importation de nos Colonies (en millions de francs)	Pourcentage
Cacao.....	225	200	88 %
Arachides .....	1.369	810	59 %
Poissons .....	562	210	37 %
Sucre .....	770	123	15 %
Bois .....	1.265	235	0.18 %
Peaux .....	1.260	180	0.14 %
Caoutchouc.....	645	70	0.10 %
Café .....	1.645	60	0.04 %
Coton.....	4.420	45	0.01 %

N'est-il pas effarant de constater que cette année-là nous avons importé près de 2 millions de tonnes de bois étrangers, alors que nos colonies d'Afrique et d'Asie contiennent des réserves intarissables de bois de toutes essences, de toutes couleurs, de toutes densités, des plus communes aux plus rares.

Il s'en suit que l'effort à tenter pour diffuser nos produits coloniaux ne peut logiquement se concevoir qu'avec la mise en œuvre prémonitoire de nos colonies. En effet, il est évident qu'il serait vain de diffuser notre coton, notre café, notre caoutchouc, *puisque nous n'en produisons que des quantités négligeables*. Quant à nos bois, toute propagande en leur faveur serait peine perdue, puisque nous ne disposons d'aucun moyen pratique pour les arracher à leurs forêts, les transporter à la côte, les arrimer sur les bateaux..., etc.

Déjà l'année dernière, les Conseillers du Commerce Extérieur avaient, à leur Congrès d'Alger, émis les vœux suivants :

Que le programme des travaux publics, de transports, d'outillage, d'hygiène, soit continué sans délai comme élément de base de la valeur de nos colonies. Qu'à cet effet un grand emprunt colo-

nial soit émis sans délai en France et à l'Etranger, dont le produit servira à l'exécution immédiate de ces travaux sur la base du plan Sarraut.

Que soient prévus dans la loi dite « d'équipement national » ou dans une loi annexe, les crédits nécessaires à la mise en valeur de la France d'outre-mer.

La crise financière et la crise économique n'ont pas changé les éléments du problème, mais imposent malheureusement des solutions nouvelles, d'un effet plus lent. Mais pour souligner une fois de plus la nécessité de cette mise en valeur, qui se place au premier rang de nos préoccupations, nous vous soumettons le vœu suivant :

VŒU I. — *Que la mise en valeur de nos colonies, et plus particulièrement le développement de leurs voies ferrées et de leurs routes, l'aménagement de leurs ports, leur outillage économique soient activement poussés. Les capitaux nécessaires seront obtenus par des emprunts coloniaux et par un effort budgétaire de la Métropole (loi dite « d'équipement national »).*

Vous avez d'ailleurs si bien senti, Messieurs, l'importance capitale de cette mise en valeur, que vous n'avez pas hésité à consacrer une semaine entière de notre quinzaine économique et financière à l'outillage et aux communications.

\*\*\*

Concurremment à cette mise en valeur de la France d'Outre-Mer, un effort considérable de propagande doit être fait aussi bien dans la Métropole qu'à l'étranger.

Nous pouvons affirmer qu'actuellement cette propagande est inexistante. Par un paradoxe étrange, nos Colonies, Protectorats et Territoires sous mandats n'ont aucune liaison avec nos services d'expansion commerciale. Leurs Offices, leurs Agences donnent le plus lamentable exemple du gaspillage et de l'incurie. Pieds à terre et postes d'écoute des gouverneurs, ce sont autant de « fromages » où mille rats grignotent, sans rendre aucun service aux Colonies qui les paient. La renonciation formelle à de tels errements, blâmables toujours, mais condamnables en temps de crise, appelle le vœu suivant :

VŒU II. — *Que, dans un souci constant d'intégrer dans l'organisation nationale de l'Expansion Commerciale tous les organismes métropolitains et coloniaux concourant au même but, les Agences et Offices économiques des Colonies, Pays de Protectorats et Territoires sous Mandats se tiennent en liaison étroite avec le Ministère du Commerce et détachent chacun un agent à l'Office National du Commerce Extérieur à qui incombera la charge de réa-*

*liser la liaison entre elles et le monde économique, métropolitain et étranger.*

\*  
\*\*

Nos colonies ignorent systématiquement notre admirable personnel d'expansion, nos attachés commerciaux à l'étranger dont l'éloge n'est plus à faire, et que leur ancien chef, notre éminent ami et Président M. Charmeil, avait depuis longtemps aiguillé sur la diffusion de nos produits coloniaux.

Dès 1923, M. Roger, attaché commercial au Japon, se mettait en rapport avec M. Tsurumi, directeur des Affaires Commerciales au ministère du Commerce à Tokio, afin d'augmenter les échanges du Japon et de l'Indochine. Du memorandum que M. Tsurumi remit à notre attaché, je cite ces lignes caractéristiques : « ... On peut dire sans exagération cependant que, tandis que la France et le Japon sont dans d'excellents termes d'amitié, nos relations économiques et surtout commerciales ne sont pas en rapport avec l'état de choses auquel il vient d'être fait allusion. »

« Si l'on étudie la situation de l'Indochine et du Japon, territoires séparés ou plutôt reliés par la mer de Chine, on ne manquera pas de remarquer que les relations commerciales entre l'Indochine et le Japon ne sont pas développées d'une façon remarquable, ce qui est fort regrettable. »

Quel aveu ! Et comme il renforce notre thèse !

En 1926, M. Gautier, attaché commercial à Sofia, cherchait à intéresser nos Colonies à l'importation en Bulgarie d'ivoire, de riz, de vanille, de poivre noir et rouge, d'arachides, de bois, etc...

En 1926, M. Tisseau, attaché commercial à Oslo, signalait à Madagascar la possibilité d'importer en Norvège des bovins, des viandes salées, des peaux brutes, des farines de riz et de manioc, du café, etc... Il signalait que suivant les statistiques de 1924, les échanges commerciaux directs entre la Norvège et Madagascar s'étaient bornés à l'importation à Madagascar de 1.369 tonnes de ciment et à l'exportation sur la Norvège de 468 tonnes d'écorce de tan de palétuviers.

En 1926, M. Moleyre, attaché commercial à Stockholm, montrait que la Suède était susceptible de recevoir de Madagascar, cire, os, maïs, café, piment, girofle, vanille, mica, graphite.

En 1928, M. Garreau-Dombasle, attaché commercial aux Indes anglaises, avait, à la demande du Gouvernement général de l'Indochine, organisé l'achat de l'opium pour cette Colonie, en conformité de l'accord intervenu entre la France et l'Angleterre. Il parvint à supprimer d'onéreux intermédiaires, et M. Varenne écrivait le 25 Septembre 1928 au Ministre du Commerce :

... « Il est de mon devoir de vous apporter le témoignage de la gratitude que conserve mon gouvernement général pour les bons



offices de M. Garreau-Dombasle en la matière. Il me serait agréable d'apprendre que dans l'appréciation de ses services par votre département, si l'occasion s'en présentait, il vous était possible de tenir compte de l'hommage rendu à votre agent. »

En 1929, le Gouvernement de la Guyane est ravitaillé en farine par les soins de notre attaché commercial aux Etats-Unis qui s'efforce, d'autre part, d'augmenter les importations en provenance de nos Colonies. Notons en passant qu'elles vont grandissantes :

Désignation	1914 (en dollars)	1926 (en dollars)
Algérie et Tunisie. ....	735.000	3.154.000
Maroc .....	232.000	502.000
Indochine .....	1.000	197.000
Océanie .....	1.408.000	2.337.000
Madagascar.....	33.000	525.000

En 1928, MM. André Petit, attaché commercial en Union Sud-Africaine; Gonichon, attaché commercial au Portugal; Poujol, attaché commercial en Autriche; Du Plessix, attaché commercial en Pologne, s'ingénierent à ouvrir leurs marchés à nos Colonies. Ils se heurtèrent, non à la qualité des produits, mais à des considérations de frêts et de crédits.

A fin 1928, une expérience du plus haut intérêt a été tentée. M. Fallourd, agent commercial à Hambourg, fut envoyé en mission en Algérie et en Tunisie pour y étudier les « possibilités d'affaires » avec l'Allemagne. Il visita les exportateurs de Bizerte, Tunis, Sousse, Sfax, Bône, Constantine, Philippeville, Biskra, Bougie, Alger, Oran, Tlemcen. J'ai eu la bonne fortune de consulter le volumineux dossier des lettres des exportateurs de ces villes. Je puis résumer leurs appréciations en citant l'extrait d'une réponse d'un des plus gros négociants en vins d'Alger : « Votre visite a été fort utile et je suis certain que dans toutes les branches il s'ensuivra un « réveil commercial avec l'Allemagne du Nord. »

A mesurer ce qui a été fait, sans moyens, sur une seule initiative, la cause devrait être entendue. Certes, on ne manquera pas de riposter que tout va pour le mieux dans le meilleur des mondes et que les colonies sont assez grandes pour diriger leurs affaires comme il leur plaît. C'est avec de tels raisonnements, primaires, que l'on perd ses colonies. D'ailleurs, la création d'attachés commerciaux aux colonies s'impose peu à peu à tous. La Direction politique, la Direction des affaires économiques du Ministère des Colonies sont favorables à cette idée. En conséquence, nous vous demandons d'adopter le vœu suivant :

VŒU III. — *Que des postes d'attachés et d'agents commerciaux soient créés dans nos principales Colonies, et placés auprès de nos gouverneurs. Ils seront les représentants qualifiés de l'Industrie et du Commerce français auprès de nos établissements d'outre-mer, au même titre que ceux attachés auprès de nos missions diplomatiques sont les représentants à l'étranger de l'Industrie et du Commerce français, métropolitain et colonial.*

! \*  
\* \*

L'une des causes de la faible diffusion de nos produits coloniaux réside dans l'ignorance où se trouvent l'industriel et le commerçant métropolitain quant à ces produits, à leur quantité, à leur qualité, à leur « standard », leur provenance, à leur prix..., etc.

Acheteurs d'arachides, de bananes, de bois ou de manganèse, je ne vais tout de même pas entreprendre le tour du monde pour rechercher ces produits. *Ce sont eux qui doivent venir à moi*, sous la forme d'échantillons, enveloppés — si j'ose dire — d'une solide documentation.

Ce besoin appelle le vœu suivant :

VŒU IV. — *Qu'une exposition permanente de nos produits coloniaux soit créée. Le Musée Permanent des Colonies en assurerait la base de départ.*

*Qu'un fichier colonial soit créé à l'Office National du Commerce Extérieur, à l'image de celui qui existe déjà pour les pays étrangers.*

La présentation, le conditionnement de nos produits jouent, est-il besoin de le souligner, un rôle de premier plan dans la diffusion de nos exportations coloniales.

Mais nous touchons là l'un des points les plus délicats de notre économie. Il est évident qu'un produit ne trouve un marché important et par là même rémunérateur, qu'autant que ses caractéristiques nettement déterminées permettent de l'incorporer dans une standardisation précise et efficiente.

Vous l'avez si bien compris, Messieurs, que vous avez prévu un Congrès de la Standardisation des Produits Coloniaux, qui nous dispense — telle est la confiance que nous mettons en lui — d'émettre le moindre vœu à cet égard.

! \*  
\* \*

Il en est de même de l'admission temporaire des zones franches et entrepôts, dont notre collègue, M. Paul Jaujon, spécialiste averti en ces matières, a bien voulu prendre en charge le rapport.

Mais, la production étant suffisante et les débouchés étant acquis, le point noir réside dans les transports qui ne peuvent se concevoir que rapides et bon marché. Rapides, étant donné que la plupart des produits coloniaux sont périssables ; au prix le plus bas, parce qu'il est inutile de produire à bon compte, si les frets, manutentions et transports divers rendent toute concurrence précaire, voire même impossible.

Nous n'entendons nullement faire le procès de nos transporteurs maritimes. Nous n'ignorons rien de leurs difficultés.

La France étant baignée par la mer sur trois de ses côtés, l'idée s'est fortement ancrée dans le public qu'elle est pays d'élection de la marine marchande, qui doit trouver dans cette situation géographique les possibilités mêmes de son essor.

Les apparences sont trompeuses. Notre marine marchande est victime de trois maux d'origine congénitale :

1° La France est bien une presqu'île, mais elle n'est tête de ligne d'aucun des deux grands courants maritimes : Europe Septentrionale-Amérique ; Europe Septentrionale-Extrême-Orient. Elle est seulement sur leur passage ;

2° La France manque de fret en lourd, du fait de son régime économique où domine l'industrie de transformation ;

3° La marine marchande ploie sous la charge de privilèges centenaires qui forment autant d'obstacles à son développement. Inscription maritime, monopole des courtiers maritimes, monopole des pilotes, monopole des courtiers d'assurance. Et, par surcroît, les armateurs, par cela même qu'ils étaient liés par ces privilèges, se sont vus dans la nécessité de pallier à ces monopoles de droit en leur superposant un dernier monopole de fait.

Mais c'est précisément ce monopole de fait — que le renflouement de la Transatlantique vient d'asseoir définitivement — qui impose à l'armement de s'organiser aussi judicieusement que ses concurrents.

Hélas ! De combien de plaintes sommes-nous assaillis ? L'Algérie qui est à nos portes, et que nous ne pouvons plus déceimment considérer comme une colonie, est la première à se plaindre de nos transporteurs. Incomparable productrice de primeurs et d'agrumes, elle souffre cruellement de la coûteuse inorganisation de ceux qui assument la liaison avec la métropole. Ces marchandises, fragiles et périssables, ne sont-elles pas réexpédiées seulement trente-six heures après leur arrivée à quai Marseille ?

Et que dire des prix ? Les tableaux comparatifs suivants ne sont-ils pas significatifs ?

*Frais grevant un quintal d'agrumes de quai Alger  
jusqu'à la vente à Paris*

	1914	1930
Transport d'Alger à Paris (1).....	10,25	86,65
Frais de vente (2).....	4,25	19,25
Déchet normal de route (3).....	1,50	8,25
Taxe d'importation .....	0,00	3,00
Taxe sur le chiffre d'affaires.....	0,00	5,50
Octroi .....	0,00	35,00
	<hr/> 16,25	<hr/> 157,65
Correspondant à un chiffre normal de vente de :	50,00	275,00

*Frais grevant un quintal de pommes de terre de quai Alger  
jusqu'à la vente aux Halles de Paris*

	1914 P.V. en fûts	1916 P.V. en mannes	1930 G.V. en mannes
Transport Alger-Paris (1) .....	9,00 (1)	14,60 (4)	63,05
Frais de vente (2).....	3,15	4,95	14,00
Déchet normal de route (3)....	1,05	1,65	6,00
Taxe d'importation .....	0,00	0,00	3,00
Taxe sur le chiffre d'affaires...	0,00	0,00	4,00
	<hr/> 13,20	<hr/> 21,20	<hr/> 90,05
Correspondant à une vente nor- male à Paris de .....	35,00	55,00	200,00

(1) Est calculé sur les tarifs de Petite Vitesse en 1914 et de Grande Vitesse en 1930. Ce dernier est ainsi décomposé :

Transport Alger-Marseille, par quintal.....	16 80
Chemin de fer Marseille-Paris, au tarif normal et par wagons de 5.000 kilos .....	45 40
Transit et camionnage Alger-Marseille-Paris.....	10 "
20 % pour le transport des emballages (poids brut).....	14 45
	<hr/> 85 05

(2) En 1914, ils étaient de 8 %, plus une taxe de manutention et une taxe pour déchargement, soit environ 9 %. En 1929, ils sont de 7 % sans autres frais.

(3) Calculé à 3 % environ.

(1) Est calculé sur le transport Petite Vitesse et les prix forfaitaires pratiqués par les transitaires-primeuristes.

(3) Calculé à 9 % en 1914 et à 7 %, ce chiffre représente un minimum.

(4) Calculé sur le transport en G. V., il est ainsi décomposé :

Transport Alger-Marseille .....	12 60
Chemin de fer Marseille-Paris (en tenant compte du tarif de 5.000 kgs)	29 95
Transit et camionnage Alger-Marseille-Paris.....	10 "
20 % pour le transport des emballages (poids brut) .....	10 50
	<hr/> 63 05

De telles constatations, relevées sur notre Algérie si voisine, permettent de mesurer l'ampleur du mal qui frappe nos colonies, du fait de la carence de nos transporteurs.

Aussi, nous proposons-vous le vœu suivant :

VŒU V. — *Que les Compagnies de Navigation étudient les moyens de doter les navires d'un outillage moderne permettant l'économie du transport par son accélération.*

*Que si l'Etat, par la force des choses, est dans la nécessité de s'immiscer dans la gestion des Transporteurs, il en profite pour les contraindre, dans l'intérêt général, à assurer la diffusion normale de nos produits coloniaux.*

Tels sont, Messieurs, les vœux de notre Congrès. Ils ne sont ni originaux, ni subversifs. Ils tendent uniquement à mettre la diffusion des produits coloniaux français sur le même plan que celle des produits coloniaux étrangers.

A des personnalités aussi averties, nous ne ferons pas l'injure de supposer qu'elles ignorent le Colonial Office de Londres, l'Institut Colonial d'Anvers et l'Institut Colonial d'Amsterdam. La France fait piètre figure devant de telles organisations techniques et réalistes. Il dépend beaucoup de vous, Messieurs, pour que la France qui possède le deuxième empire colonial du monde, ne diffère pas davantage une mise en valeur qui guérira ses blessures de guerre et compensera les insuffisances d'une paix médiocre.

\* \* \*

Augmenter la diffusion de nos produits coloniaux, c'est libérer la Métropole d'achats onéreux à l'étranger en coton, laine, denrées, minéraux..., etc... C'est, conséquemment, améliorer sa balance commerciale... qui en a le plus grand besoin.

C'est enrichir l'indigène, dont la faculté de consommation se trouvera d'autant accrue.

C'est renoncer à cette absurde division en colonies de peuplement et colonies d'exploitation qui nous a fait beaucoup d'ennemis et peu de clients.

C'est clore définitivement l'ère du troc. C'est replacer la France dans son véritable rôle d'initiatrice, créatrice de richesses.

C'est penser et agir *impérialement*.

#### *Discussion du Rapport de M. Nadaud*

M. Nadaud expose que, dans le dessin de se conformer aux indications données par le Comité d'organisation en ce qui concerne les limites de chaque rapport, il n'a retenu au soutien de son argumentation que les chiffres indispensables.

M. Nadaud insiste sur les frais considérables que certaines des denrées coloniales ont à supporter du quai d'embarquement jusqu'au marché de consommation.

Il donne ensuite lecture du premier vœu qu'il propose aux délibérations de l'Assemblée.

Ce vœu est ainsi conçu :

*« Que la mise en valeur de nos colonies, et plus particulièrement le développement de leurs voies ferrées et de leurs routes, l'aménagement de leurs ports, leur outillage économique, soient activement poussés. Les capitaux nécessaires seront obtenus par des emprunts coloniaux et par un effort budgétaire de la Métropole (loi dite « d'équipement national »).*

L'Assemblée l'adopte sans débat.

En ce qui concerne le second vœu, M. Nadaud insiste sur la nécessité d'une coopération étroite entre les divers organismes qui travaillent à l'expansion commerciale de la France métropolitaine et d'outre-mer.

Le second vœu proposé par M. Nadaud est ainsi conçu :

*« Que dans un souci constant d'intégrer dans l'organisation nationale de l'Expansion commerciale tous les organismes métropolitains et coloniaux concourant au même but, les Agences et Offices économiques des Colonies, Pays de Protectorats et Territoires sous-Mandats soient placés sous le contrôle du Ministère du Commerce et détachent chacun un Agent à l'Office national du Commerce extérieur à qui incombera la charge de réaliser la liaison entre elles et le monde économique, métropolitain et étranger. »*

Sur l'intervention de M. Le Neveu, l'Assemblée adopte ce vœu après remplacement des mots « soient placés sous le contrôle de » par les mots « se tiennent en liaison étroite avec ».

En ce qui concerne le 3<sup>e</sup> vœu, M. Nadaud expose que celui-ci concerne la création de postes d'attachés et d'agents commerciaux dans nos colonies.

M. Charneil, Président du Congrès, expose que cette création paraît en bonne voie ; il donne lecture, à ce sujet, d'une lettre du Ministre des Colonies, qui indique que l'établissement de ces attachés et agents est actuellement à l'étude pour nos principales possessions.

M. Charneil précise d'ailleurs que, dans sa pensée, le rôle de ces attachés serait double : ils auraient, d'une part, à faire vendre les produits métropolitains aux colonies, et d'autre part, à assurer l'écoulement de la production coloniale.

M. de La Condamine, Directeur-adjoint du Comité national des Conseillers du Commerce Extérieur, insiste à son tour sur les avantages de cette création.

Après intervention de MM. Nadaud et du Vivier de Streel, le Congrès :

Adopte le vœu présenté par M. Nadaud, lequel est ainsi conçu :

*« Que des postes d'attachés et d'agents commerciaux soient créés dans nos principales colonies, et placés auprès de nos Gouverneurs. Ils seront les représentants qualifiés de l'Industrie et du Commerce français auprès de nos établissements d'outre-mer, au même titre que ceux attachés auprès de nos*

*missions diplomatiques sont les représentants à l'étranger de l'industrie et du commerce français, métropolitain et colonial. »*

En ce qui concerne le 4<sup>e</sup> vœu, M. Nadaud expose qu'il s'agit de préconiser la création d'une Exposition permanente des produits coloniaux et d'un fichier colonial.

Le vœu proposé par M. Nadaud est ainsi conçu :

*« Qu'une exposition permanente de nos produits coloniaux soit créée. Le Musée Permanent des Colonies en assurerait la base de départ. »*

*« Qu'un fichier colonial soit créé à l'Office national du Commerce extérieur, à l'image de celui qui existe déjà pour les pays étrangers. »*

Le Congrès l'adopte sans débat.

En ce qui concerne le 5<sup>e</sup> vœu, M. Nadaud expose qu'il a trait à la réorganisation des transports maritimes.

Le vœu proposé par M. Nadaud est ainsi conçu :

*« Que les Compagnies de navigation étudient les moyens de doter les navires d'un outillage moderne permettant l'économie du transport par son accélération. »*

*« Que l'Etat qui, par la force des choses, est dans la nécessité de s'immiscer dans la gestion des transporteurs, en profite pour les contraindre, dans l'intérêt général, à assurer la diffusion normale de nos produits coloniaux. »*

MM. Le Neveu et Daudet demandent qu'en tout état de cause soit expressément marqué le caractère exceptionnel de l'immixtion de l'Etat dans la gestion des Compagnies maritimes.

Le Congrès accueillant ce point de vue adopte le vœu proposé par M. Nadaud sous la forme modifiée suivante :

*« Que les Compagnies de navigation étudient le moyen de doter les navires d'un outillage moderne permettant l'économie du transport par son accélération. »*

*« Que si l'Etat, par la force des choses, est dans la nécessité de s'immiscer dans la gestion des transporteurs, il en profite pour les contraindre, dans l'intérêt général, à assurer la diffusion normale de nos produits coloniaux. »*

M. Charmeil adresse les bien vifs remerciements et les félicitations du Congrès à M. Nadaud pour son remarquable rapport.

Il déclare la suite du Congrès reportée à l'après-midi.

#### SEANCE DE L'APRES-MIDI

La deuxième séance du CONGRÈS DE LA DIFFUSION DES PRODUITS COLONIAUX est ouverte à 15 heures au siège de l'Association nationale d'Expansion économique, 23, avenue de Messine, sous la présidence de M. Charmeil.

Le Congrès est appelé à discuter le rapport de M. Paul Jaujon, Conseiller du Commerce extérieur, sur « L'ADMISSION TEMPORAIRE. — LES ZONES FRANCHES ET ENTREPOTS ».

*Rapport de M. Paul Jaujon, Conseiller du Commerce Extérieur, sur « l'Admission temporaire. — Les zones franches et entrepôts. »*

*Discussion du Rapport*

En l'absence de M. Jaujon, rapporteur empêché, M. de La Condamine analyse les grandes lignes du rapport présenté au Congrès.

M. Charmeil soumet au Congrès le vœu proposé par M. Jaujon, et tendant à ce que soit prochainement voté le projet relatif à la création en France de zones franches maritimes et fluviales.

Il est adopté à l'unanimité.

M. Charmeil déclare clos le « CONGRÈS DE LA DIFFUSION DES PRODUITS COLONIAUX EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER ».

-----



# LES ZONES FRANCHES MARITIMES ET FLUVIALES

---

*Rapport de M. Paul Jaujon*  
*Conseiller du Commerce Extérieur de la France, Secrétaire Général du*  
*Comité Régional de Marseille*

## EXPOSÉ

La question des « zones franches » étant plus que jamais à l'ordre du jour, il est apparu qu'elle devait occuper une place dans la quinzaine de la politique économique et financière de l'Exposition Coloniale Internationale de 1931, et c'est ce qui me procure l'honneur de dresser ce rapport.

On peut dire, sans aucune exagération, que s'il est une question qui, depuis de nombreuses années, ait à juste titre préoccupé les plus importantes Chambres de Commerce de France, c'est bien celle des zones franches.

Marseille, premier port méditerranéen de France, se devait d'être en tête du mouvement ; aussi avons-nous vu deux membres des plus éminents de sa Chambre de Commerce, qui en sont devenus par la suite ses présidents (j'ai nommé MM. L. Estrine et Adrien Artaud), prendre la tête du mouvement.

Ce projet des zones franches qui va enfin entrer dans le domaine des réalisations, est depuis de nombreuses années en discussion.

En 1898, sous la rubrique « Un port franc à Marseille », la Société pour la Défense du Commerce a publié un projet présenté par MM. L. Estrine, L. Richard et A. Jossin. L'année suivante, M. L. Estrine a dressé un nouveau rapport au nom de la Société de Géographie de Marseille.

Des polémiques s'engagent entre partisans et adversaires du projet ; M. L. Estrine, en 1899, publie une étude ayant pour objet la réfutation des objections à l'établissement d'une zone franche à Marseille.

Dès le début, un des hommes qui ont rendu à leur pays de signalés services, j'ai nommé le très regretté M. Joseph Thierry, s'était fait en quelque sorte le promoteur législatif des zones franches.

La Chambre de Commerce de Marseille, en 1907, avait adopté, le 30 avril, le rapport d'Adrien Artaud au nom de la Commission de Législation.

De tous côtés on entendait répéter, comme de nos jours : « Il faut faciliter le commerce, aider notre navigation, développer notre exportation ».

Et alors que les zones franches sont un des adjuvants les plus précieux pour atteindre le résultat, nous en étions, jusqu'à ces jours derniers, à attendre un commencement de réalisation.

Nous devons prendre la place qui nous est due dans le commerce mondial. Pendant longtemps on répétait à juste titre : « Rien ne sert d'avoir gagné la guerre, si nous perdons la paix ». Maintenant, il faut ajouter « notre balance commerciale est en péril, il convient de la sauver ».

Nous avons devant nous des exemples frappants : ce sont les zones franches qui ont considérablement aidé les Austro-Allemands à conquérir avant la guerre les marchés extérieurs, au moyen des ports d'Hambourg, Brême, Trieste et Fiume. Ajoutez que les Allemands ont adjoint des zones franches à Brémerhoffen et Cuxaven, et des entrepôts francs à Dantzig, Stettin, Altona, Brake-sur-Edmen.

En Italie, et pour Marseille voyez le danger, il existe quatorze ports francs : Savona, Gênes, Livourne, Naples, Brindisi, Bari, Ancone, Venise, les deux anciens ports autrichiens, Trieste et Fiume, Palerme, Messine, Catane, Cagliari.

A Salonique, la zone franche yougoslave a commencé à fonctionner au milieu de 1929 et favorise une partie du commerce de la Yougoslovaquie. Dans ce même port, il existe une zone franche grecque.

Constatant les bons effets des ports francs, le gouvernement grec a décidé d'en créer un au Pirée, espérant y concentrer tout le trafic de travail et principalement le trafic provenant des ports de Trieste et de Rotterdam.

Nous trouvons des zones franches à Galatz, à Constanza, à Giogovo.

En Espagne, le 8 août 1918, il était décidé de créer un port franc à Santander et le 15 juin 1919, les travaux étaient commencés.

A Barcelone, une zone franche a pris rapidement une très grande extension et la réussite a été telle que le gouvernement a décidé la création d'un port franc d'une importance considérable. Au moment où j'écris ce rapport, le gouvernement républicain espagnol a décidé pour lutter contre le chômage, d'intensifier encore l'importance du port franc.

Les Turcs eux-mêmes, ne voulant pas être en retard, le gouvernement d'Angora a adopté un projet de loi tendant à la création d'une zone franche à Constantinople.

Il n'est pas jusqu'en Roumanie, où les zones franches dans les ports maritimes et les principaux ports danubiens aient été prévus par une loi.

Le canal de Kiel, menaçant de détourner vers Hambourg, les courants commerciaux de la Baltique, depuis 1894, le Danemark avait créé le port franc de Copenhague.

La Suède, par Stockholm, Gottenbourg et Malmoe, a ses zones franches.

La Finlande en possède à Helsingfors et Hongo.

Le Brésil a un port franc : Rio de Janeiro et aux Etats-Unis des zones franches sont établies dans la majorité des grands ports.

Hong-Kong et Singapore sont dotés de ports francs.

Nous n'en trouvons pas en Angleterre, et il y aurait tout lieu d'en être surpris, les Anglais étant réputés comme les plus grands commerçants du monde. On sera moins étonné, lorsqu'en examinant la situation du pays, tout entier, est une véritable zone franche.

Voyez par là ce qui a été fait par les étrangers. Il a été chez nous perdu beaucoup de temps. Il faut maintenant mettre les bouchées doubles pour rattraper celui que nous avons perdu.

Le Français, par son esprit primesautier, a toujours été en tête de tous les progrès mais malheureusement, il est souvent le dernier à profiter de ce que son intelligence met à sa disposition.

Des premiers, sinon les premiers, nous avons préconisé les zones franches et nous en sommes encore à attendre leur réalisation, nous laissant devancer par tous nos concurrents. Il n'est que temps de réagir et de réagir sérieusement, si nous ne voulons pas nous laisser enlever les fruits de notre labeur.

### *Utilité des zones franches.*

Il est indispensable que notre équilibre commercial se rétablisse; l'avenir de notre pays métropolitain en dépend, et celui de nos colonies, à son tour, sérieusement menacé, ne pourra que retirer avantages de l'établissement des zones franches.

Notre marine marchande — je l'établirai plus loin — y trouvera un aliment de fret très important.

Notre commerce d'exportation s'étiolé parce qu'il faut produire mieux et meilleur marché que les concurrents étrangers.

Les zones franches ont fait leurs preuves. Nous devons en bénéficier.

Aujourd'hui, plus que jamais, il faut profiter de tout, si nous voulons prospérer : c'est la véritable lutte pour la vie. Nous ne devons rien négliger pour sortir vainqueurs d'une lutte commerciale.

Il faut bien se persuader que les facilités fiscales et douanières, et surtout les zones franches, ont pour but de permettre à notre pays de participer à un commerce international qui se fait aussi bien sans son concours qu'avec sa participation, et qui, fait sans lui, est, jusqu'à un certain point, fait contre lui.

Mais il faut que nous nous mettions bien dans la tête que si, en 1860, nous venions immédiatement après l'Angleterre au point de vue de l'importance du commerce extérieur, depuis nous avons perdu cette place et qu'un peuple qui s'affaiblit au point de vue des échanges et se laisse devancer d'un certain chiffre de milliards dans le commerce international, diminue considérablement sa valeur de production.

La guerre nous a, à ce point de vue, brusquement et complètement réveillés. Combien il a été pénible de constater que les filiales chez nous de grandes entreprises, constituaient une véritable puissance au service de l'étranger!

S'il est vrai que l'importance du commerce intérieur dépend de notre activité et du chiffre de notre population, il n'en est pas de même de l'importance de notre commerce extérieur, qui est fonction de plus ou moins de facilités que nous donnons aux échanges et dont le mouvement de progression ou de recul provient en grande partie de ces facilités, jointes à une activité qui doit toujours être en éveil.

Avec un commerce extérieur prospère, on participe au développement de tous les peuples et on a une marine marchande toujours grandissante.

Avec un commerce extérieur en recul, on s'affaiblit peu à peu, au grand profit de voisins, qui ne demandent qu'à bénéficier de cet état de choses.

Le maintien des frontières a été de tout temps une nécessité. Le développement du commerce extérieur a toujours été, et je ne crains pas de le dire, en ce moment plus que jamais, une nécessité urgente.

La guerre nous a obligés à frapper à toutes les portes. Nous avons été contraints de recourir à tous les marchés du monde pour combler les lacunes de nos approvisionnements, en denrées de consommation, en métaux et en produits fabriqués. Consultez la mercuriale des changes et vous serez édifiés.

Il nous faut exporter, pour améliorer notre franc, et pour éviter tout chômage. C'est à l'initiative privée à obtenir un résultat. Que les pouvoirs publics la soutiennent. C'est leur rôle, et je vais encore plus loin, leur devoir, mais que peuvent les pouvoirs publics? Rien ou presque rien, s'ils ne sont pas secondés par l'initiative privée.

On crée des Commissions... Résultat : du néant ou des lenteurs.

Un poète provençal, Méry, a dit que si le Bon Dieu avait nommé une Commission pour créer le monde, ce dernier serait encore dans le chaos.

Malgré toute la bonne volonté des Commissions, l'expérience nous a prouvé qu'il était préférable de se fier à l'initiative intelligente du négociant français : le développement de l'action individuelle est la meilleure garantie du succès.

Je suis pour ma part persuadé que si l'Etat laissait notre Commerce aussi libre d'agir qu'il l'était il y a cinquante ans, nos exportations auraient vite repris l'importance qu'il est indispensable et urgent de leur assurer.

Il ne faut pas, comme l'Etat nous le propose généralement, nous contenter d'imiter celui de nos voisins qui a le mieux réussi, mais il convient de nous inspirer des traditions que nous avons eu trop souvent le tort d'abandonner qui ont fait notre fortune, qui sont adéquates à la Mission économique de notre pays, résultant plus qu'on ne le croit de sa situation géographique.

Une preuve convaincante, c'est que le régime protectionniste, qui pour réserver la consommation nationale à la production nationale, charge de gros droits les marchandises étrangères et qui, hanté de la pensée de leur concurrence aux produits nationaux multiplie les formalités douanières pour écarter autant qu'il le peut les produits étrangers de notre territoire, devrait avoir peu à peu supprimé, depuis plus de trente ans, la différence entre le commerce spécial qui est celui des produits destinés à la consommation nationale et le commerce général, qui représente en plus la valeur des produits étrangers, qui ne font que traverser notre sol.

La résistance qu'opposent les pays aux impulsions qui vont à l'encontre de leur fonction propre, de leur mission, est telle que, non seulement cette différence n'a pas été annihilée, mais qu'elle s'est largement maintenue au cours des années qui ont précédé la guerre.

L'Allemagne s'assimilait, avant la guerre, tout ce qu'elle recevait ou, en tout cas, le plus possible, ce qui lui permettait de faire face à son exportation, avec des produits nationaux ou nationalisés, tandis que la France, condamnée par son régime, à ne travailler qu'en vue de ses propres besoins, était amenée à livrer passage sur son sol, à une quantité de produits étrangers qui, d'après les statistiques, représentaient en 1913, le 22 % environ de son commerce total, alors que, pour l'Allemagne, à la même époque, ils constituaient moins de 3 %.

On pourra me répondre que ce transit international rapporte quand même un certain bénéfice mais combien ces bénéfices seraient accrus si, au lieu de livrer simplement passage à cette marchandise provenant de l'étranger, à travers notre pays, nous manipulons ces produits, par ce moyen les améliorions et si, surtout, nous profitons de cette manipulation pour y incorporer, à leur avantage et au nôtre le plus possible de ce

que nous produisons nous-même et si, travaillant à développer ce mouvement, nous nous appliquions à transporter nous-même, le plus possible de ces matières premières à l'importation et le plus possible à l'exportation des produits transformés et manipulés. Pour atteindre ce but, on ne peut opérer qu'en entrepôt de douane, ou en zone franche.

### *Régime douanier.*

Tous ceux qui sont initiés au régime douanier actuel, savent qu'il existe l'entrepôt réel, l'entrepôt fictif, et qu'enfin on peut recevoir des marchandises sans acquitter les droits, en admission temporaire.

L'admission temporaire permet à l'industriel français de prendre chez lui la marchandise étrangère, sans en payer les droits, de la manipuler et de la réexporter après qu'elle a subi certaines transformations, de sorte qu'il est autorisé à réexporter, non pas la marchandise qu'il a reçue, mais ce qu'il a produit avec cette marchandise.

Cas les plus typiques :

Réexportation du sucre raffiné, au lieu du sucre brut.

Réexportation de la farine obtenue avec du blé admis temporairement.

Si cette mesure d'admission temporaire était généralisée, cela éviterait de rechercher quoi que ce soit de nouveau. Mais, malheureusement, cette combinaison est l'objet des méfiances les plus vives de la part des promoteurs de notre régime actuel. Un nombre très faible d'articles jouissent de cette faculté; pour qu'il en soit ajouté, il faut une décision du Parlement et lorsqu'il s'en est produit une, cela a été, en général, pour restreindre les facilités.

Etant obligés d'abandonner l'idée d'admission temporaire, pour pouvoir manipuler et transformer le plus possible la marchandise étrangère, il ne nous reste que la zone franche.

### *Qu'est-ce que la zone franche. ?*

Il convient ici, de bien définir ce que l'on entend par « zone franche ». C'est un espace de terrain ou d'eau, ou d'eau et de terrain, qui est en dehors du territoire au point de vue douanier; où les marchandises étrangères entrent sans payer aucun droit, d'où elles sortent sans formalité aucune, lorsqu'elles vont à l'étranger.

A l'intérieur de la zone, on peut manipuler, transformer, même détruire; la douane n'a à s'immiscer en rien, aucun contrôle n'existe au point de vue fiscal. Son rôle se borne à veiller à ce que les produits étrangers, à destination de la zone franche y entrent réellement. C'est la surveillance au point de vue contrebande, rien autre.

Pour la sortie, elle doit se contenter de veiller à ce que les produits provenant de la zone franche partent bien pour l'étranger, sans s'arrêter sur le territoire français.

Notez, en passant, que ce double contrôle peut avoir un grand avantage; la douane peut en profiter pour exercer sa mission de police économique, et empêcher toute infraction à la loi des fraudes de 1905, ce qui serait appréciable.

J'ai indiqué plus haut, que plusieurs de nos produits français pourraient en profiter. Rien n'est plus exact.

En effet, la zone ne doit pas être fermée aux produits nationaux au contraire, puisqu'un des principaux buts est de rendre la manipulation en France, des articles étrangers, aussi fructueuse que possible, que l'incorporation des produits français aux produits étrangers constitue non seulement un débouché pour la production nationale, mais encore une amélioration des articles étrangers, amélioration qui ne peut qu'intensifier la demande au dehors.

On ne doit pas perdre de vue que la liberté la plus entière doit être laissée aux négociants qui travaillent en zone franche, d'employer ou non des produits nationaux, et s'ils en emploient, la proportion n'est fixée que par les convenances de coût et de qualité.

Le principal but est, il ne faut pas l'oublier, de profiter du passage de la marchandise étrangère à travers la France, pour l'y améliorer le plus possible. Pour ce faire, il faut l'arrêter, immédiatement voici des frais.. Il est donc indispensable de n'ajouter à l'opération aucune surcharge, de nature à détourner le courant qui fait passer cette marchandise par notre pays.

Or, quels sont les traits caractéristiques de la zone franche?

C'est la liberté de manipulations, l'absence des formalités, la rapidité le bon marché des opérations, dû en grande partie, soit à la suppression complète, soit en tous cas, à la grande réduction des formalités.

*Faut-il plusieurs zones franches sur le territoire. ?*

Une des questions qui se posent est la suivante :

Faut-il avoir beaucoup de zones franches?

Je réponds sans hésitation : « Il faut en créer partout où un courant de marchandises étrangères peut, en passant à travers le territoire, donner lieu à des projets intéressants pour le pays.

Il est bien évident qu'il n'y aura pas d'abus. En effet, les usagers devant payer le coût de son installation et de son outillage les demandes se trouveront de ce chef restreintes à leur utilité.

Les zones franches devront se créer aux frais des intéressés, par l'intermédiaire des Chambres de Commerce.

Il importe peu qu'elles soient plus ou moins nombreuses. Celles qui n'auraient pas assez d'aliments pour vivre s'élimineront d'elles-mêmes et on ne risquera pas, par suite, de parcimonie d'autorisation, d'empêcher de se créer une zone franche dont l'utilité, au début, n'aurait pas paru très grande et qui, cependant, par la suite, se montrerait d'une utilité incontestable.

La seule condition essentielle est la surveillance douanière, aux abords de la zone et le coût de cette surveillance doit à mon avis comme tous les autres frais entraînés par l'établissement et le fonctionnement de cette institution, rester à la charge des intéressés.

Comme il s'agit de faire, en zone franche, ce qui ne peut pas être effectué en territoire douanier, et ce qui, toutefois, peut se faire à l'étranger sans notre concours, c'est-à-dire à notre détriment, il conviendra qu'il existe des zones franches commerciales, commerciales et industrielles et même, des zones franches essentiellement commerciales et accessoirement industrielles.

Pour ne citer qu'un exemple qui saute aux yeux, nous avons autrefois un grand débouché à l'exportation pour les tabacs et les



cigarettes, le monopole nous l'a fait perdre ; je suis persuadé que les zones franches nous le rendraient, tout au moins en partie.

Il est cité trois exemples typiques, qui font ressortir ce qui est perdu actuellement, et qui pourrait être effectué en zone franche.

Le premier exemple se rapporte à une situation qui existait à Bordeaux.

Jadis, la Côte Occidentale d'Afrique puisait dans les stocks entreposés à Bordeaux, les bois du Nord dont elle avait besoin. C'était d'autant plus naturel que beaucoup de comptoirs établis dans nos Colonies africaines, sont la propriété de firmes bordelaises.

Le tarif douanier de 1892 nous enleva ce trafic.

Théoriquement, il doit sembler que nous aurions pu, grâce au régime de l'entrepôt fictif, éviter les droits de douane sur les bois à réexporter et, par conséquent, nous trouver en face d'une situation non modifiée.

Malheureusement, ce pallatif n'est qu'apparent, il ne peut être réalisé dans la pratique.

Celles de nos Colonies, que baigne l'Atlantique, ne possèdent pas de scieries. On ne peut donc leur envoyer uniquement des bois dans l'état où nous les recevons nous-mêmes, ce débouché réclame, au contraire, en majeure partie, des madriers dénaturés, c'est-à-dire refendus en planches, chevrons et liteaux.

J'ajoute que ces débitages varient suivant les besoins du moment, ne peuvent s'effectuer qu'à l'époque de l'embarquement.

Or, les règlements de l'entrepôt fictif n'admettent pas ces transformations, sans l'acquittement des droits. Devant cette impossibilité où nous mit le régime protectionniste, de soutenir, sur des bases normales, la concurrence étrangère, nous assistâmes alors à ce lamentable spectacle : des maisons françaises, contraintes, pour alimenter des Colonies Françaises, d'aller s'approvisionner à Hambourg.

La lutte nous était interdite; nous dûmes nous incliner.

Le courant d'affaires, ainsi détourné, fonctionnait depuis quelques années déjà, au profit de nos adversaires, lorsqu'une occasion se présenta, pour les importateurs bordelais, de se remettre sur les rangs.

Il s'agissait, cette fois, d'exécuter exceptionnellement, une fourniture composée de madriers non refendus; nous paraissions en conséquence pouvoir lutter à armes égales avec les Allemands, les droits de douane n'ayant pas, en l'espèce, à jouer.

Il fallut encore renoncer à cette affaire, et non point pour des motifs inhérents au commerce des bois, mais parce que nous devenions victimes de la situation générale.

Le déplacement des courants fret nous avait mis dans un état d'infériorité insurmontable.

Les Allemands pouvaient expédier leur bois de Hambourg à Grand-Bassam, à raison de 18 fr. 75 le m<sup>3</sup>, par la Wiermann Line. Il nous fallait pour la même catégorie de marchandises, et bien que le trajet de Bordeaux à Grand-Bassam soit plus court, payer à la Compagnie des Chargeurs Réunis un fret de 33 francs.

Nous étions donc handicapés de 14 fr. 25 par m<sup>3</sup>, ce qui représentait environ 20 % de la valeur de la marchandise, quelle en était la cause ? Uniquement la perte d'un courant suivi dans nos exportations et le déclin de notre commerce extérieur.

La zone franche eut empêché l'interdiction de scier des bois à l'entrepôt fictif de jouer, et par contre aurait permis à la marchandise étrangère de

payer à son passage en France un tribut intéressant à la main-d'œuvre nationale.

Il y a une vingtaine d'années, une très forte hausse des oléagineux fit offrir en Europe des produits jusqu'alors inconnus. De ce nombre fut la graine de Soja Hispide, sorte de haricot mandchou, que Chinois et Japonais consomment après une première trituration, et sous forme de fromage, à un très bas prix.

On constata que ce produit contenait 10 % d'huile et quelques sacs en furent envoyés pour essai à Marseille. On choisit Marseille parce que c'est là que se tient le grand marché des oléagineux.

À l'arrivée, la douane classa le Soja ou la Soja (le genre est indéterminé), parmi les légumes et exigea un droit de 3 francs par 100 kilogs, droit qui, pesant exclusivement sur le 10 % d'huile contenue par cette marchandise, la grevait de façon à en empêcher l'emploi.

Après avoir suivi la filière administrative, et nous savons tous combien sont longues et compliquées de pareilles démarches, on obtient la classification des Soja parmi les fruits oléagineux. Seulement, dans l'intervalle, le Parlement avait remis en question la franchise des graines oléagineuses.

Le débat était ardent entre les partisans des droits sur les graines oléagineuses et ceux qui soutenaient que les matières premières devaient être exemptes de droits; et les défenseurs de l'huilerie, pour sauver du désastre l'arachide et le sésame, articles très importants, acceptèrent des droits sur certaines graines, parmi lesquelles les Soja.

Voilà de nouveau ce produit grevé et hors d'emploi. Il ne s'agissait cependant, que de triturer en France une marchandise dont le rendement en huile et en tourteaux était pris par l'étranger, et on sollicita pour les Soja le bénéfice de l'admission temporaire.

Ce avantage fut obtenu mais, dans les délais qui s'imposent en France pour qu'une décision administrative de ce genre soit rendue et quand les Soja purent enfin se triturer en France, la chose était devenue complètement impossible, parce que l'Angleterre et l'Allemagne avaient profité de notre inaction et que Liverpool et Brême avaient pris le quasi monopole de ces affaires.

Plus de 500.000 tonnes de Soja nous avaient échappé et les huiliers marseillais trouvaient, auprès des débouchés étrangers de leur industrie, un concurrent de plus, la Soja, qu'ils auraient dû être eux-mêmes en état d'offrir à leur clientèle.

Si la zone franche avait existé en France, lors de la première apparition du Soja, elle aurait permis de travailler ce produit et elle aurait conservé à notre pays un courant d'affaires important, que notre formalisme seul en a détourné, puisqu'en définitive, les importateurs du Soja ont obtenu ce qu'ils demandaient, mais avec des lenteurs telles, que cela devenait inutile.

Jamais, cette maxime : « Le temps est de l'argent », n'a été mise en plus complète évidence.

Le troisième exemple est fourni par la Chambre de Commerce de Marseille elle-même, au moyen d'un exposé qui lui a été fait par le Syndicat de la Confiserie et de la Chocolaterie, qui s'est exprimé ainsi :

« La zone franche est, entre tous les systèmes proposés, celui qui « rendrait aux industries d'alimentation ayant le sucre, le cacao et les « amandes comme matières principales, leur ancienne prospérité.



« Dans ces industries, les déchets de fabrication sont très importants, les inversions sont constantes. Pour les amandes et le cacao, les déchets d'émondage et de décorticage, la perte par évaporation, atteignent jusqu'à 30 % du poids facturé.

« Pour les fruits confits, perte également sur les noyaux, pépins, tiges et peaux de fruits, perte aussi par évaporation.

« Dans la zone franche, les déchets ne sont plus une perte aussi forte, d'où réduction du prix de revient et, comme conséquence, l'industrie de la confiserie et de la chocolaterie, qui a été la première du monde, et s'est laissée distancer sur plusieurs points, par « l'Italie, l'Autriche, l'Angleterre et même la Suisse », pourrait reprendre sa place.

« A un moment donné, cette industrie avait obtenu de créer un entrepôt de fabrication à l'entrepôt réel, mais ce fut encore une des exigences de l'Administration qui compromit le résultat obtenu.

« Les manipulations étaient permises, les déchets contrôlés et les sous-produits ressortis étaient exonérés des droits, les pertes de sucre par inversion étaient prévues, mais l'entrepôt ajoutait à tout cela une condition qui renversait tout, et qui consistait à défendre formellement de faire du feu dans les locaux affectés à ces préparations.

« Or, comme il est matériellement impossible de faire cuire des fruits sans feu, tout ce travail de préparation était perdu et, comme conséquence, l'industrie de la confiserie et de la chocolaterie assista, impuissante, à ce spectacle pénible de voir sa clientèle étrangère et, même, sa clientèle française, consommer des bonbons anglais et des chocolats suisses ! »

Il est indéniable que la zone franche remédierait aux maux occasionnés par notre formalisme administratif; elle offrirait de plus aux innovations, un moyen d'application immédiat; les exemples précédents le prouvent d'une façon suffisante.

L'intérêt général de notre pays, qui doit l'emporter sur les intérêts particuliers, commande la création de cette zone franche, qui permettra alors de faire ce qu'on peut accomplir à l'étranger.

Depuis de nombreuses années, cette question de zone franche est au premier plan des préoccupations de ceux qui, réellement et intelligemment, s'occupent de l'avenir commercial de notre pays.

En 1896, le protectionnisme battait son plein. Le cabinet Méline avait comme Ministre du Commerce, M. Henri Bouchet, qui indiqua au Président de la Société pour la Défense du Commerce de l'époque, M. Henri Estier, qui s'en plaignait amèrement, de rechercher dans les ports francs, l'adjuvant indispensable pour conserver l'exportation.

« Si vous nous demandez la chose, nous sommes disposés à tout faire pour vous aider à l'obtenir ».

M. Charles Roux, alors député de Marseille, indique dans ses rapports sur le Budget du Commerce de 1896 et 1897, quels services aurait pu rendre le rétablissement des zones franches.

J'insiste à dessein sur le mot « RETABLISSEMENT »; ce n'était donc pas une chose nouvelle dans notre pays.

#### *Atermoiements.*

En 1898, trois propositions de loi, dues à l'initiative de MM. Louis Brunet, Joseph Thierry et Antide Boyer, ces deux derniers députés de Marseille, furent déposées sur le bureau de la Chambre.

Celle-ci en renvoya l'étude à la Commission du Commerce et de l'Industrie.

M. Alexis Mazet, député de la Seine, Président de cette Commission, obtint qu'une délégation allât visiter les ports d'Hambourg, Brême, Copenhague, Anvers, Amsterdam, Gênes, Trieste et Fiume.

Le rapport, qui en fut la résultante, comprenait des études très complètes du régime des ports francs européens existants et concluait, en des termes formels, à la prise en considération des propositions de loi examinées.

Malheureusement, ce rapport, qui est annexé au procès-verbal de la Séance de la Chambre des Députés du 6 juillet 1901, avait été déposé trop tard : la fin de la législature était là.

A Marseille, on ne se tint pas pour battu et une délégation de toutes les Assemblées départementales et locales, et de la totalité des Syndicats commerciaux et industriels, vint présenter ses revendications à M. Loubet, alors Président de la République, à M. Combes, Président du Conseil, aux Ministres du Commerce, des Travaux Publics, de la Marine et des Finances.

La délégation fut reçue par M. Loubet, le 15 novembre 1902. Ses arguments furent convaincants, puisqu'un projet de loi fut déposé par les Ministres compétents, sur le bureau de la Chambre des Députés, le 5 avril 1903.

Il semblait donc que les zones franches allaient enfin entrer dans la période de réalisation.

Eh bien, il n'en était rien et, au contraire, jamais on ne se trouvait plus loin du but.

M. Chaumet, député de la Gironde, avait déposé deux rapports aussi favorables et aussi complets que possible mais, grâce à une savante tactique parlementaire, que l'on ne sut pas déjouer, les adversaires du projet de l'établissement des zones franches réussirent à écarter ce projet de loi de la discussion publique de 1904 à 1910 et puis à cette date, et sans que partisans et adversaires aient pu s'affronter et échanger leurs vues à la tribune, ils réussirent à le faire mettre définitivement de côté, à l'aide d'une résolution favorable à l'extension du régime des entrepôts.

Le 10 juillet 1914, M. Bergeon, alors député des Bouches-du-Rhône, depuis sénateur, et ses collègues : MM. Lenoir, Candace, Emile Favre, Lejol, Diagne, Auguste Girard et enfin, notre très regretté Frédéric Chevillon, tué glorieusement depuis à l'ennemi, déposent une proposition tendant à l'établissement de zones franches.

Cette proposition reproduisait textuellement le projet de loi présenté au nom du Gouvernement et déposé le 5 avril 1903, amendé par deux fois à la suite des rapports de M. Chaumet et dont le texte définitif avait été formellement accepté, au nom du Gouvernement, par M. Dubief, Ministre du Commerce (1903), à la suite du dernier rapport Chaumet.

Que disait ce dernier rapport de M. Charles Chaumet, du 11 janvier 1907 ? Il est à mon avis trop intéressant pour ne pas en retirer des renseignements édifiants.

Parlant au nom de la Commission du Commerce et de l'Industrie, au début de 1907, le rapporteur demandait de se prononcer, sans plus de retard, sur cette création de zones franches dans les ports maritimes.

« On ne saurait en effet, dit M. Chaumet, laisser plus longtemps en suspens une question qui intéresse à un si haut point le développement de notre commerce d'exportation. »

Dans la septième législature (1898-1902), la Commission du Commerce, saisie par l'initiative parlementaire de plusieurs propositions de loi, conclut par un rapport favorable, mais qui ne put être discuté en temps utile.

Dans la législature suivante (1902-1906), c'est le Gouvernement lui-même, qui propose la création de zones franches.

Sous le Ministère Combes, le Ministre du Commerce, M. Trouillot, dépose un projet de loi spécial, que son successeur, M. Dubief, n'hésite pas à faire sien. La Commission se prononce en faveur du projet mais bien que son rapport ait été déposé dès la seconde année de la législature, celle-ci s'acheva avant qu'il pût venir utilement à l'ordre du jour.

C'est donc pour la troisième fois, que la Commission compétente, après de sérieuses délibérations, soumet à la Chambre des conclusions tendant à établir, dans certains ports, des zones franches.

Pas plus que les Commissions précédentes, la Commission actuelle n'entend pratiquer une brèche dans le système douanier établi pour protéger l'agriculture et l'industrie nationales. Mais elle pense que nous devons, avec profit, imiter l'Allemagne et, comme elle, concilier le régime protectionniste, avec les intérêts commerciaux et maritimes.

Etudiant avec la plus grande précision ce projet, la Commission n'a pas voulu laisser au décret instituant la zone franche le soin de préciser quelles marques spéciales devraient porter les marchandises qui en sortiraient. Elle a voulu que la loi elle-même édictât des stipulations précises, en ce qui concerne les vins et les eaux de vie.

(C'était donc donner tous apaisements aux agriculteurs qui, à tort, sont pour la plupart des ennemis irréductibles des zones franches.)

Elle a proposé d'ajouter spécialement, que lorsque des vins et des eaux-de-vie seront expédiés de la zone franche, les fûts et les caisses devront porter, en caractères indélébiles la mention : « ZONE FRANCHE ».

Ainsi, ces produits spéciaux seront frappés d'une véritable marque d'authenticité.

La comparaison avec les propositions et le projet primitif, texte qui était soumis alors à la délibération de la Chambre a démontré qu'il était fait preuve du plus sincère désir de concilier tous les intérêts en présence. L'importance et la portée de la réforme proposée étaient diminuées dans des conditions telles qu'elles ne compromettaient aucun intérêt respectable, et que cela a même permis de lui reprocher sa timidité.

Ce que l'on voulait, c'était arriver.

Peine perdue, on n'arriva pas davantage à un résultat.

#### *Comparaison des entrepôts avec les zones franches*

Dans son rapport, déposé à la séance du 10 juillet 1914, M. Bergeon, alors député des Bouches-du-Rhône, insiste à son tour et se plaint des lenteurs apportées à discuter le projet de loi instituant les zones franches.

Il dit avec juste raison :

« Dût-on améliorer grandement le régime des entrepôts, ce ne serait pas une raison pour le Parlement de ne point recourir à l'institution nouvelle des zones franches. Entrepôts et zones franches ont en effet leur raison d'être et peuvent parfaitement coexister ».

L'Allemagne nous en a donné un exemple frappant.

Dans son rapport, M. Bergeon indiquait que le nombre des zones franches s'accroîtrait de plus en plus. Il a été bon prophète. La nomenclature des zones franches que j'ai mentionnée au début de ce rapport, le prouve surabondamment.

Terminant son rapport, M. Bergeon disait :

« Il est possible, et il est grandement désirable d'augmenter le trafic de nos ports. Il suffit d'instituer des zones franches, qui deviendront des centres manufacturiers et industriels. Il est temps d'aviser et d'entrer résolument dans cette voie nouvelle. »

La guerre est venue empêcher, cette fois encore, le projet d'aboutir mais, depuis, que de temps perdu ! Cependant, toute la cuisine parlementaire était faite. Il n'y avait qu'à se mettre à table si on le voulait.

En 1927, exactement le 28 juin mais par malheur, trop près de la fin de la législation, M. Candace déposait une nouvelle proposition de loi sur la possibilité de création des zones franches dans les ports.

#### *Supériorité des zones franches.*

#### *Réfutation de la thèse de l'Administration.*

Reprenant à nouveau la question le 15 juin 1928, le même député M. Candace, avec une ténacité dont nous ne pouvons que le féliciter, a déposé le même projet de loi.

Les dispositions essentielles de cette proposition n'étaient pas changées et restaient résumées par :

« Faculté pour les Chambres de Commerce, les ports autonomes ou les Municipalités, de créer des zones franches, dans l'intérieur desquelles des opérations, exclusivement commerciales, pourraient être réalisées, hors des frontières douanières. »

Que fait le Ministre du Commerce, au lieu de marcher rapidement ?

Le sujet, ce me semble, avait cependant été suffisamment étudié.

Par lettre en date du 12 décembre 1929, il communique aux Chambres de Commerce, aux régions économiques et à divers groupements industriels et commerciaux, une étude de ce projet de loi.

On sent, dans cette lettre, une hostilité toute spéciale, puisque l'on peut la résumer ainsi :

« Le projet Candace est si limité dans ses effets, du fait de l'interdiction des opérations industrielles, que tous les résultats heureux escomptés par son auteur peuvent être espérés du fonctionnement actuel, ou améliorés des diverses facilités douanières : soumission cautionnée, admission temporaire, entrepôt alors que, par contre, cette réalisation présenterait des dangers. »

Il a été répondu par les Chambres de Commerce, par les groupements industriels et commerciaux, et ces réponses n'ont certainement pas été celles qu'attendait le Ministre.

Notre Chambre de Commerce, étant celle qui était une des plus qualifiées, pour ne pas dire la plus qualifiée, à cause de sa position sur la Méditerranée, a réfuté, dans un rapport de M. Jean-Baptiste Rocca, toutes les observations.

Ce rapport, qui a valu à l'auteur les félicitations de ses collègues, a été adopté à l'unanimité dans la séance de cette Compagnie du 28 janvier 1930.

L'Administration prétend que l'arsenal des facilités douanières à la disposition du Commerce et de l'Industrie, est suffisamment complet pour prévoir tous les besoins et y satisfaire.

Ces facilités sont, en dehors de l'admission temporaire, la soumission cautionnée, l'entrepôt réel et l'entrepôt fictif.

La soumission cautionnée est un régime qui permet de ne pas payer la taxe d'importation de 2 % (forme de l'impôt sur le chiffre d'affaires), pour les produits destinés à être réexportés et ce, moyennant souscription d'un engagement précis de réexportation dit :

*« Soumission Cautionnée »*

qui doit être apuré par la sortie, dans un délai prévu.

Ce régime permet aux produits exportés de ne pas payer la taxe de 2 % alors que, libres de droits, ils ne pourraient être admis, administrativement, au régime de l'entrepôt.

Le régime de la Soumission Cautionnée, si utile qu'il soit, présente les insuffisances suivantes :

Les ventes successives, en France, des produits importés sous ce régime, sont passibles de la taxe sur le chiffre d'affaires, à l'exception de celles portant sur l'un des produits figurant dans la liste dite des grandes matières premières, prévues au décret du 14 août 1925. Cette liste, qui ne contient que quatorze articles, n'est pas susceptible d'être étendue, par voie d'assimilation, à des produits qui n'y sont pas nominalement désignés.

Il faut donc, pour les autres marchandises, soit que leur réexportation ultérieure supporte ces taxes aux dépens des possibilités de concurrence internationale, soit que l'importateur soit également lui-même réexportateur, ce qui, en diminuant la souplesse des affaires et les possibilités d'achat, de revente, de couverture, d'allègement de stocks, est contraire à l'activité des échanges.

De plus, la soumission cautionnée n'est pas officiellement transmissible, de sorte que l'importateur-revendeur en France, reste responsable vis-à-vis de l'Administration, qui ignore son successeur.

Il se trouve donc, bien qu'il ait vendu, conserver un risque inutilement gênant.

En outre, la durée de six mois pendant laquelle la soumission cautionnée doit être apurée est trop courte pour permettre, dans de nombreux cas, la réexportation des lots importés, particulièrement lorsqu'il s'agit de marchandises à récoltes espacées. Sans doute, la durée peut être renouvelée, mais les formalités sont compliquées, relativement coûteuses et, de plus, l'Administration reste maîtresse de l'acceptation ou du refus de la prolongation, ce qui prive le soumissionnaire de toute sécurité et gêne les opérations de mobilisation financière éventuelle de sa marchandise.

Si le régime paralysant de l'« identique », a été adouci par l'arrêté du 6 novembre 1926, il n'en reste pas moins que le système de « l'équivalent » ne s'applique qu'aux seules transformations autorisées par les Ministres des Finances et du Commerce, après avis du Comité consultatif des « Arts et Manufactures ».

Toute autorisation nouvelle exige de longs délais et l'instruction du 20 novembre 1926 n° 2.458, est venue interdire toute autorisation provisoire, en attendant la fin de la procédure.

Pendant ces délais, les courants commerciaux s'établissent ailleurs, au plus grand dommage des ports français.

Si intéressante que soit donc la soumission cautionnée, la comparaison n'est pas possible entre les avantages relatifs qu'elle offre et ceux d'une zone franche, où aucun des inconvénients signalés plus haut n'existe.

Ce qui le prouve bien, c'est de voir tout trafic international quelque peu nouveau ou complexe, et ce sont les opérations qui rapportent davantage, éviter nos ports et se diriger vers Gênes, Barcelone, Hambourg ou Trieste.

Dans sa note, le Ministre disait que l'entrepôt réel est, par le fait, une zone franche.

Or, l'entrepôt réel ne répond pas à tous les besoins du commerce. Les marchés de réexportation sont ouverts à tous et nous ne pouvons pas prétendre y concurrencer utilement nos voisins, si nous ne disposons pas des mêmes armes qu'eux-mêmes.

Or, l'entrepôt réel présente des inconvénients matériels considérables : les opérations autorisées de manipulations, mélange, etc., ne peuvent être faites qu'après autorisation spéciale, en présence de la Douane et par le personnel de la Compagnie concessionnaire. De là, lenteur des opérations, non spécialisation du personnel, frais élevés ou qui semblent tels, faute de contrôle, disposition inappropriée des locaux qui doivent être prévus à toutes fins par le concessionnaire et qui sont, en général, conçus à fin d'entrepôt plutôt qu'à fin d'atelier de manipulation.

Un exemple entre beaucoup : un commerce qui a quitté Marseille, celui des huiles essentielles.

En effet, de nombreuses huiles essentielles sont importées de l'étranger, pour être réexportées. Ces huiles ont besoin d'être dépotées, filtrées, divisées, réemballées et présentées selon le goût de la clientèle.

Ces produits valent des sommes élevées, atteignant plusieurs milliers de francs au kilo.

Ces opérations délicates sont très difficiles, pour ne pas dire impossibles, en entrepôt public. Ajoutons que les opérations de cette nature ne peuvent être interrompues et que le règlement de l'entrepôt public et la nature du personnel employé ne peuvent présenter la souplesse désirable des horaires.

En fait, la manipulation des matières premières pour parfumerie et plus particulièrement des huiles essentielles, a été jugée impossible à l'entrepôt réel à Marseille, et les plus importantes maisons de cette spécialité se sont organisées pour faire ce travail à Gênes ou à Londres.

Une autre preuve que l'entrepôt réel ne suffit pas à tout : le commerce des épices, de la droguerie, de l'herboristerie nécessite pour la préparation des produits destinés à être réexportés, un matériel spécial (pulvérisation, broyage, concassage, mélange).

Ce matériel, d'ailleurs variable selon les conceptions personnelles des diverses maisons, ne peut, de toute évidence, être installé chez des tiers à l'entrepôt réel public.

Un personnel spécialisé est, de plus, indispensable, ainsi que des locaux aménagés pour ce genre de travail.

Il faut tenir compte aussi d'un dernier facteur, qui a une importance capitale.

De nombreux mélanges commerciaux sont basés sur un certain secret de composition. Il est impossible d'en confier la valeur, souvent considé-



nable, à la discrétion d'un personnel qui n'est pas spécialement connu par le propriétaire des formules ou du procédé, dans des locaux publics, à la merci d'indiscrétions possibles.

Même si on arrivait à la conception d'un entrepôt réel, considérablement assoupli, d'une organisation plus commerciale, moins administrative, avec de meilleurs locaux, disposés dans les conditions voulues pour assurer le secret, la commodité, la rapidité des opérations ; même en supposant réalisé l'ensemble des réformes matérielles administratives et même contractuelles que suppose ce programme, on n'aboutirait qu'à une réalisation incomplète des possibilités des zones franches, réalisation à laquelle s'opposeraient les mêmes arguments spéciaux, sans qu'on dispose des mêmes avantages, dont les principaux sont : la souplesse, l'impression de liberté et de prime à l'ingéniosité dont les ports créateurs de zones franches ont tiré une vitalité accrue.

Nous avons un exemple frappant à Gênes.

L'entrepôt réel de ce port, qui possédait un entrepôt réel modèle, où toutes les réformes possibles avaient été effectuées, n'a pas été considéré par nos voisins comme suffisant, et ils ont créé la zone franche, qui leur permet des réalisations d'une autre envergure.

Même ceux qui ne sont pas partisans de la zone franche, reconnaissent son utilité, puisqu'ils proposent d'améliorer l'entrepôt réel jusqu'à ce qu'il en présente la plupart des avantages.

Pourquoi la plupart ? Il a été établi que les inconvénients sont imaginaires et les avantages réels.

Pourquoi ne pas profiter de la totalité de ceux-ci ? Résister seulement est une faute.

Un des arguments de l'administration, pour discuter la valeur des zones franches, est que les sections de réexportation, dont la possibilité est prévue par le régime de l'entrepôt, n'ont été réalisées qu'au Havre et que les opérations effectuées dans cette section restent limitées.

Le commerce, ajoute de plus l'Administration, n'a pas demandé l'établissement de semblables sections de réexportations dans d'autres places.

Erreur, puisqu'une section de réexportation, demandée notamment par le Syndicat des Transitaires et par la Société pour la Défense du Commerce, fonctionne à Marseille depuis 1927.

Le trafic croît au contraire régulièrement, bien que les services rendus soient limités par les inconvénients dont j'ai parlé plus haut, et les locaux de cette section ont déjà dû être agrandis.

Cette erreur commise par l'Administration, nous permet de tirer une conclusion pratique, c'est que nos commerçants ont utilisé toutes les facilités qui leur sont permises par la législation, en vue de l'exportation.

Si tous les commerçants réclament les zones franches, c'est qu'ils ont constaté que les facilités accordées jusqu'à maintenant, ne sont pas suffisantes pour lutter avec leurs concurrents étrangers. Tout est là.

Ne voulant rien laisser dans l'ombre, il nous reste enfin à étudier « l'Entrepôt fictif ».

#### *Entrepôt fictif*

Ne perdons pas de vue que l'entrepôt fictif est l'extension du régime d'entrepôt, sous certaines conditions, à des marchandises entreposées dans des magasins non contrôlés directement par la douane, autrement qu'à titre occasionnel.

Les facilités accordées par l'entrepôt fictif ne sont pas suffisantes. Tout d'abord, le nombre de produits pouvant bénéficier de ce régime est limité et les adjonctions à cette liste sont rares et longues à obtenir. 118 produits sont seulement énumérés comme pouvant en bénéficier.

Les opérations de manutention ou de mélange, sauf autorisation spéciale des Directeurs des Douanes, sont interdites à l'entrepôt fictif. Les opérations doivent être effectuées en présence d'agents de l'Administration, et cette facilité obtenue spécialement et préalablement dans chaque cas.

On voit par là que, sous cet angle, ce régime est à peu près semblable à celui de l'entrepôt réel : gêne de la surveillance, augmentée de la demande d'autorisation, qui peut être refusée, et d'un nombre limité d'articles admis à l'entrepôt fictif.

Le mélange des marchandises admis à l'entrepôt réel est interdit à l'entrepôt fictif.

On n'autorise les changements d'emballage qu'à condition que la conservation de la marchandise en dépende.

L'incendie, le vol, les déchets de nettoyage ne sont, en aucun cas, des causes d'exonération de droits.

Pour Marseille, la question des emballages est primordiale.

Le port de Marseille était, et est encore, un port où la consignation de marchandises étrangères, pour leur réexportation, joue un rôle très important.

Il est de son intérêt général que l'origine de ces marchandises ne soit pas divulguée au destinataire définitif, pour lui éviter la tentation de s'adresser directement au pays d'origine.

Or, le changement d'emballage n'étant permis que dans des cas exceptionnels, on ne peut pas baser un commerce régulier sur des bases aussi incertaines.

Il en serait tout autrement, opérant en zone franche, puisque l'on peut agir librement à l'intérieur d'une enceinte dont les seules barrières sont contrôlées par la Douane.

L'Administration en arrive à dire que le projet Candace est de portée si limitée, qu'il ne constitue pas une amélioration notable à l'état de choses actuel.

Il est bien évident que, dans un esprit de conciliation, les partisans des zones franches se sont ralliés à une réalisation très réduite de leur programme.

Ils ont accepté de voir bannies des zones franches, les opérations industrielles qui ont cependant fait la fortune de Hambourg, Trieste et de nombreux autres ports.

Ils espéraient ainsi désarmer leurs adversaires et les convaincre, d'abord de leur désir de conciliation et, ensuite, de la vérité de leur thèse économique.

Ils avaient confiance dans l'avenir, pour démontrer que les craintes que soulève la réalisation des zones franches, sont basées sur des préjugés et des malentendus et obtenir, après ce premier succès bien modeste, la conversion sincère de tous.

L'Administration est donc mal fondée de tirer prétexte de cette modération, pour déclarer que le projet Candace serait inutile.

Je ne veux pas, ici, discuter les nombreuses erreurs de l'Administration. Qu'il me suffise d'ajouter que le trafic des zones serait essentiellement un trafic nouveau, dont le tonnage supplémentaire ne se créerait pas aux dépens des organismes existants.



*La zone franche s'impose*

Une constatation pratique domine ce débat et en impose la conclusion.

La balance commerciale française est dans une situation qui exige des soins vigilants, puisque le déficit qui existe depuis 1929, a été, pour le premier trimestre de l'année courante, de plus de 2 milliards 700 millions.

Sans pessimisme, mais avec une ferme conscience des réalités, il faut considérer une balance des comptes positive, comme incertaine ou fragile.

Si nous n'avions pas à nos portes, en Méditerranée, de redoutables concurrents, mieux outillés que nous sous ce rapport, nous serions moins pressants. Mais il n'en est pas ainsi.

Gênes, Barcelone, Trieste, Salonique, pour ne citer que les principaux, disposent, en Méditerranée, pour la réexportation, de l'outil indiscutablement supérieur aux nôtres que constituent les zones franches et les perfectionnent chaque jour.

L'Administration et les adversaires du projet nient l'argument de fait retiré de la prospérité des ports francs de Hambourg, Copenhague, Trieste, Gênes et avancent que la prospérité de ces ports est due, principalement à leur situation géographique, au perfectionnement de l'outillage, au développement de leur arrière pays, et citent la prospérité d'Anvers et de Rotterdam, qui n'ont pas de zones franches.

Pour leur répondre victorieusement, il n'y a qu'à questionner les Français établis à l'étranger, les Chambres de Commerce françaises de ces pays, les consuls ou attachés commerciaux, et il sera bien établi que les zones franches sont des facteurs de prospérité pour ces pays, indéniables.

Pour Anvers et Rotterdam, les zones franches sont absolument inutiles, pour la raison bien simple : c'est que leur régime douanier se rapproche beaucoup plus du libre échange que de la protection française.

C'est, par le fait, le pays tout entier qui constitue une zone franche, comportant peut-être quelques limitations, mais offrant l'essentiel des avantages recherchés.

Il en est de même pour l'Angleterre.

Si les zones franches étaient inutiles croit-on que l'étranger les aurait créées à profusion ?

Je récapitule pour mémoire :

ITALIE. — *Ports francs* : Savone, Gênes, Livourne, Naples, Brindisi, Bari, Ancone, Venise, Trieste, Fiume, Palerme, Messine, Catane, Cagliari.

GRECE. — Salonique zone franche Yougoslave et zone franche Grecque, Le Pirée.

ROUMANIE. — *Zones franches* : Galatz, Constanza, Giurgavo.

ESPAGNE. — *Port franc* : Santander. *Port franc et zone franche* : Barcelone.

TURQUIE. — *Zone franche* : Constantinople.

ALLEMAGNE. — *Ports francs* : Brême, Hambourg. *zones franches* : Bremerhoffen et Cuxaven. *Entrepôts francs* : Dantzig, Stettin, Altona, Brake-sur-Edmen.

DANEMARK. — *Port franc* : Copenhague.

SUEDE. — *Zones franches* : Stockholm, Gottenburg, Malmoe.

FINLANDE. — *Zones franches* : Helsingfors et Hongo.

BRESIL. — *Port franc* : Rio-de-Janeiro.

En outre, les Anglais dont le pays tout entier est une zone franche, ont créé des ports francs à : Hong-Kong et Singapore.

Aux Etats-Unis des zones franches sont établies dans la majorité des grands ports.

Nous voyons donc, que de tous côtés, des ports francs ou des zones franches sont établis.

Qu'attendons-nous davantage pour en bénéficier à notre tour?

Ceci dit, permettez-moi d'ajouter que si les zones franches n'étaient pas réclamées par les défenseurs du Commerce Extérieur, elles devraient, comme elles l'ont été du reste à l'origine, être suggérées par les protectionnistes, dont l'œuvre ne peut être viable que si le commerce extérieur français est sauvegardé.

Les protectionnistes devraient se ranger parmi leurs défenseurs.

### *Dénigrement des zones franches*

D'aucuns ont dit :

« Les zones franches sont des foyers de contrebande et de sophistication ».

De contrebande? Folie.

La contrebande est l'entrée en fraude, sur le territoire douanier, de la marchandise étrangère, sans la reconnaissance de cette marchandise, et sans le paiement des droits.

Voyons, n'est-il pas plus simple, pour nos douaniers, de surveiller quelques kilomètres de grilles ou de fossés formant les limites des zones franches, eux qui défendent les abords de la totalité de nos frontières, autrement propices à la contrebande, par suite du voisinage de l'étranger et en raison de la configuration des lieux?

C'est tellement enfantin qu'il vaut mieux ne pas insister.

Examinons maintenant les sophistications.

Ceux qui attaquent les zones franches disent que Hambourg est un centre de sophistication.

Si cela était exact, nous le reconnaitrions volontiers, et le proclamerions d'autant plus volontiers que cela nous permettrait une fois de plus, de faire ressortir la mentalité allemande.

Mais M. Camentron, secrétaire du « Comité d'Etudes du Port Franc », à Bordeaux, a rédigé un rapport qui a été adopté par ce groupement le 26 février 1915 et qui mentionnait l'anecdote suivante :

« Il y a une quinzaine de jours, notre Président rencontrant un Danois « à qui il est apparenté, se vit tenir ce langage : « En Danemark, nous « aimons bien vos vins de Bordeaux, mais à la condition qu'ils soient « passés par Hambourg où on sait très bien, en les alcoolisant, les arranger « suivant nos goûts. »

« Le Bordelais concluait :

« Cela nous paraît évidemment une hérésie, mais en matière d'affaires « surtout, on doit forcément s'habituer à voir les choses, non pas comme « elles devraient être mais, hélas, comme elles sont !! »

Il faut donc bien nous rendre à l'évidence et convenir que bien des débouchés auraient été définitivement fermés aux vins bordelais et à tous

les vins, si la zone franche de Hambourg n'avait pas fait à cet article, une propagande dont nous avons eu le plus grand tort de nous désintéresser nous-même.

Aujourd'hui, où la question viticole continue à préoccuper, à juste titre, les députés des régions intéressées, nous devons trouver des aides, au lieu d'adversaires. Plus l'écoulement des vins par l'exportation sera important, moins une crise viticole risquera de surgir.

Il ne faut pas perdre de vue non plus que s'il y a ou s'il y a eu sophistication dans le port de Hambourg, il est de toute justice de constater que ces sophistications, quand elles avaient lieu, ne se pratiquaient pas exclusivement dans la zone franche.

M. Chaumet, député de la Gironde, dans son rapport sur le projet de loi gouvernemental relatif aux zones franches, et dont j'ai parlé plus haut, cite un article de M. René Dollet, paru dans la « Revue Politique et Parlementaire », d'où il extrait la phrase suggestive suivante, parlant de la falsification :

« Elles ne sont nullement le résultat de la franchise du Port ; on les ferait, on les fait aussi bien, lorsqu'il y a quelque avantage, sur le territoire douanier ».

Puisque nos législateurs ont voté la loi de 1905, plus communément connue sous le nom de loi de la répression des fraudes, c'était donc reconnaître implicitement qu'il y avait fraude et cette loi, en aucun cas ne pouvait servir à réprimer celles de la zone franche, pour le motif bien simple qu'elle n'existait pas.

Il faut bien se garder de crier, comme on ne l'a fait que trop souvent, à la tribune parlementaire qu'on était, en France, encombré de vins et de spiritueux frelatés.

En premier lieu, cela n'est pas exact et ensuite, à l'étranger, nos concurrents auraient la partie belle pour répandre ce bruit à profusion. Comme résultat, on en arriverait à condamner en bloc, comme frelatés, tous les vins et spiritueux français. On peut aussi tranquilliser les timorés : l'organisme qui a dû venir à bout de la fraude, sur le territoire douanier, saurait bien la prévenir dans des espaces restreints où n'auraient accès et d'où ne sortiraient que des marchandises dont la douane et les agents de la répression des fraudes pourraient contrôler la légitimité.

### *Constatations encourageantes*

Les statistiques qui avaient été faites avant la guerre établissent que des marchandises d'une valeur de 4 milliards environ, traversaient annuellement notre territoire. Il serait à mon avis très lucratif de les faire séjourner un peu en France, de les manipuler en vue de les améliorer, et d'y incorporer le plus possible de produits français.

Ce serait profiter de notre situation géographique qui est tout à fait exceptionnelle, pour nous réserver certains avantages économiques. Il est de plus absolument évident qu'est en bien meilleure posture celui qui, à une défensive serrée joint les avantages de l'offensive.

Ce serait donc servir notre cause que de montrer les services que peut nous rendre, et nous rendra certainement, la zone franche pour aller prendre au loin notre part des transactions mondiales. Que l'on ne se figure pas que notre commerce est trop timide, qu'il ne voyage pas, qu'il ne se conforme pas au goût de la clientèle, qu'il ne fait pas de crédit. Non. Pareilles

erreurs ont vécu, elles ont depuis trop longtemps paralysé notre essor en nous empêchant de réagir comme il aurait fallu pour reprendre notre rang.

Sommes-nous casaniers, nous qui de 1880 à 1910 avons acquis sur toute la surface du globe un domaine colonial important. Non, mille fois non. Nous avons donné nos preuves de souplesse et d'ardeur par la place que nous avons prise avant la guerre dans le commerce extérieur mondial.

Peut-on nous accuser de refuser des crédits, nous qui malheureusement, n'avons que trop souvent prodigué notre épargne à tous ceux qui nous ont demandé de l'argent, et j'ajoute trop souvent sans garanties.

Je suis persuadé que lorsque nous aurions de la marchandise à offrir dans de bonnes conditions, nous n'hésiterions pas à nous déplacer, surtout lorsque nous serions sûrs de pouvoir aborder une clientèle de premier ordre, à cause des avantages que nous pourrions lui offrir.

### *Navigation*

Nous en arrivons maintenant à la question navigation. Sur ce point encore, nous trouvons un appui dans la commission de la marine marchande, qui par la voix de son Président ne craint pas de dire qu'en présence des troubles économiques actuels qui imposent une réorganisation de nos forces de production pour hâter le redressement financier du pays, la création des zones franches maritimes apparaît comme une amélioration indispensable à apporter à notre régime douanier.

La zone franche a à la fois une fonction commerciale et maritime. Cela ne fait aucun doute, et la définition qu'en donnait en 1802 la Chambre de Marseille, qui est notre plus ancienne compagnie consulaire, est toujours d'actualité : « C'est un port établi hors la ligne des douanes, ouvert à tous les bâtiments de commerce, sans distinction, quels que soient leurs pavillons et la nature de leur chargement. C'est un point commun où vient aboutir par une sorte de fiction le territoire prolongé de toutes les nations. Il reçoit et verse de l'un à l'autre toutes les productions respectives sans gênes et sans droits ».

La zone franche, a, nous le voyons, comme fonction principale, une fonction commerciale et maritime. Pour l'instant et nous contentant du projet Candace, ne parlons pas de la question industrielle. Plus tard nous envisagerons d'autres modalités qui nous permettront d'étendre les opérations autorisées de la zone.

### *Différence entre port franc et zone franche*

Il y a une grande différence entre un port franc et une zone franche. Le port franc comprend le port et ses dépendances, il est habité, englobe la ville entourant le port avec ses usines, ses magasins et les maisons abritant sa population ainsi que les édifices publics. La zone franche, au contraire, n'est pas habitée. A l'exception de quelques rares familles de fonctionnaires, de restaurateurs ou de gardiens, aucun autre ne demeurera dans la zone d'une manière permanente. Hors de l'enceinte de la zone franche et à la sortie de l'enclos par la porte de l'intérieur, tout suivra l'usage ordinaire. On payera les droits et l'on se conformera aux lois et règlements, comme si les marchandises arrivaient pour être consommées. Voilà comment se posait la question des zones franches, il n'y a rien de changé.

### *Examen du projet Candace*

Voyons un peu maintenant ce que dit le projet Candace. Dans les ports maritimes ou fluviaux, il peut être décidé par décret, qu'une partie du port sera exterritorialisée pour recevoir des marchandises en franchise de droits de douane et des taxes de consommation.

Le décret ne peut intervenir que sur demande du Conseil d'administration du port ou de la Chambre de Commerce ou du Conseil Municipal suivant le cas. Dans cette dernière hypothèse, une société civile sera constituée pour l'administration de la zone franche. L'institution de la zone franche est donc facultative et non obligatoire.

Les terrains nécessaires pour le fonctionnement de la zone seront concédés par décret s'ils dépendent du domaine public ou acquis par expropriation dans les formes de la loi de 1841 s'ils appartiennent à des particuliers.

*Administration.* — Le Conseil d'administration du port autonome, la Chambre de Commerce ou la Société créée à cet effet administreront selon le cas la zone franche. Ces collectivités pourvoiront aux dépenses nécessitées par l'organisation de la zone et percevront des péages, droits de magasins, de manutention et de transport fixés par décret.

En cas de suppression de la zone, la collectivité ayant géré la zone assurera la liquidation matérielle et financière de sa gestion. Le surplus des disponibilités sera versé par l'Etat qui devra l'utiliser pour améliorer l'aménagement du port. La concession d'une zone franche ne peut en aucun cas, être retirée avant trente ans.

Le port autonome ou la Chambre de Commerce ont la faculté de concéder l'usage de leurs terrains à des particuliers après approbation ministérielle. Les sociétés constituées devront avoir un Conseil d'administration composé en majorité de citoyens français.

Sont autorisées, d'après le projet, toutes opérations de triage, de mélange, d'assortiment, de manipulation, de criblage, de division, toutes autres opérations déterminées par décret, mais d'ordre exclusivement commercial, ainsi que la manipulation de tabacs étrangers. Sont prohibées à l'entrée, les marchandises provenant de pays contaminés, les poudres, armes, munitions, les produits visés par l'article 15 de la loi du 11 janvier 1892, la saccharine, les contrefaçons en librairie.

Il est interdit d'habiter dans la zone, d'y consommer, d'y louer ou d'y céder des locaux, sauf, bien entendu, pour le personnel chargé de la surveillance de la zone.

Toutes les précautions ont été prises fiscalement. En effet, les marchandises passant de la zone en territoire douanier seront soumises aux taxes qui leur seraient appliquées si elles provenaient directement de leur pays d'origine, lorsque cette origine pourra être justifiée. Au cas où l'origine ne pourra être établie, ces marchandises seront soumises au tarif général en vigueur et supporteront les surtaxes spécifiées par la loi du 11 janvier 1892.

Je suis persuadé que les zones franches rendront à la fois des services très importants pour l'écoulement des produits coloniaux et métropolitains, à ce double point de vue elles s'imposent.

### *Un peu d'histoire*

J'ai déjà parlé des principales zones franches à l'étranger, je tiens cependant à signaler d'une façon toute spéciale le port de Colonia situé

sur le Rio de la Plata à vingt mille seulement de Buenos-Ayres et particulièrement destiné à la préparation du bétail et des viandes frigorifiées en route pour l'Europe. Dans ce port franc sont autorisés les tanneries, les fabriques de textiles, de céramique, les moulins, les raffineries d'huile d'olive.

Retenons ces paroles de M. Walter Runciman, ancien ministre du Commerce Britannique, dans une intervention qu'il faisait le 19 décembre 1925 : « Les ports francs sont les ports prospères du continent. Londres et Liverpool sont prospères parce qu'il n'y a, pour ainsi dire, pas de droits de douane. Une politique protectionniste, comme celle du Gouvernement conservateur, les ruinera ».

Retenons de ces paroles que les ports francs sont les ports prospères du continent. Cette opinion d'un ancien ministre du Commerce anglais est à retenir. Les zones franches permettront à la France de faciliter la réception de tous les pays du globe, sans distinction d'origine, de tous les produits bruts, végétaux, animaux et minéraux, mais aussi en ce qui touche les colonies, d'assurer la création et l'extension sur notre sol, de grands marchés de matières premières qu'elles produisent. A ce point de vue les zones franches sont un adjuvant précieux pour la mise en valeur de nos colonies, mise en valeur qui, à juste titre, doit être une des principales préoccupations de nos gouvernements.

#### *Zone franche, appoint sérieux de la navigation*

Nous en arrivons à la question navigation. Il nous reste quelques affaires en produits de luxe, nous sommes obligés de les faire transporter la majeure partie du temps par des navires étrangers faisant escale chez nous. Cette situation déjà préjudiciable nous rend tributaires de l'étranger, mais comme si cela n'était pas suffisant, comme il ne s'agit que de produits de luxe, c'est-à-dire de faible tonnage, comme de plus les ordres sont plus ou moins réguliers, les relations s'espacent et nous en sommes réduits pour les reprendre, à aller chercher des navires au dehors, en leur faisant transporter nos marchandises soit à Anvers, soit à Liverpool, soit à Hambourg. Ce jour-là c'en est fait aussi de notre commerce, nos produits se dénationalisent et peu à peu le contact se supprime tout à fait entre les marchés anciens d'exportation et les nôtres au profit des marchés nouveaux.

Que faut-il faire pour enrayer cet état de choses et reprendre notre part de l'Exportation, sans toucher à notre régime économique ; c'est-à-dire en nous accommodant le plus possible au régime protectionniste ?

Il faut arriver à joindre l'offensive à la défensive en exportant des produits étrangers où nous aurons réussi à incorporer peu à peu et de plus en plus la quantité de nos produits que les circonstances, les prix et les goûts de la clientèle permettront d'y ajouter. Ce n'est qu'en zone franche que nous pourrons le faire. Notre commerce, notre production nationale, notre navigation ne pourront qu'y gagner.

Il faut que nous ayons un véritable article réclame qui soit susceptible de donner un fret à nos armateurs et pour lequel nous ayons une notoriété sans conteste, j'ai nommé le vin.

Partout on reconnaît que le vin est le produit français par excellence, et cependant, il est établi qu'aucune exportation n'a plus souffert que l'exportation des vins.

Nous exportions 3.981.000 hectolitres de vin en 1873, époque à laquelle nous faisons des vins français avec tous les vins du monde, et si l'on s'en tient aux chiffres de l'exportation donnés en 1913 on en arrive à tomber à celui de 1.316.671 hectolitres.



En plein phylloxéra de 1881 à 1890, la moyenne exportée a été de 2.488.509 hectolitres par an, et depuis l'ancien rang n'a pas été repris. Les entrepôts spéciaux où se faisaient les coupages de vins dans certains ports ont été supprimés en 1899 et la moyenne annuelle de 1900 à 1914, mais toujours décroissante, n'a été que de 1.725.595 hectolitres.

Hambourg, profitant de notre erreur, s'était empressée d'adopter notre ancienne pratique du coupage et devenait une provenance de vins d'exportation ! Il faut maintenant, et le plus rapidement possible, nous organiser à nouveau profitant de la situation actuelle. Mais le temps presse, il faut enlever à Hambourg ce qu'elle nous avait usurpé, reprendre une spécialité qui, en nos mains, donnerait des résultats autrement considérables, nous faisant largement dépasser les chiffres anciens.

En pouvant recevoir en franchise tous les vins et en manipulant en zone franche, avec notre incontestable maîtrise, nous sommes en mesure de toujours offrir la meilleure qualité de l'année au meilleur prix. Il faut que nous puissions être sûrs de travailler de façon régulière et suivie. Nul de nous n'ignore que l'exportation demande de longs délais, à la fois pour s'implanter et se développer. Tous les pays vinicoles ont les yeux tournés vers les marchés français, et c'est toujours à nous, que, dans les années de grandes productions, sont faites les offres des Italiens, Grecs, Turcs et Espagnols, et ils ne s'adressent à d'autres débouchés que si nous ne les accueillons pas. Il est de l'intérêt de tous, commerce d'exportation et récoltants, que nous favorisions cette tendance ; elle nous rendrait en effet les arbitres du prix du vin dans le monde entier et nous réserverait un bénéfice sur une fourniture qui se fait actuellement sans nous.

Il faut, pour réaliser, faire des voyages au dehors, ils sont très coûteux, une réclame, des efforts de tous genres s'imposent pour réussir ; il est donc indispensable d'être assurés du lendemain. Il ne faut pas que l'on soit à la merci de fluctuations purement locales. La zone franche nous mettrait en communication avec tous les pays producteurs en travaillant les coupages pour arriver à un résultat. C'est un des meilleurs régulateurs, c'est celui qui donnerait confiance, ne pas en profiter serait commettre une faute grave.

Si je me suis un peu étendu sur le vin, je m'en excuse, mais pour nous, gens du Midi, c'est notre véritable article de bataille qui peut et doit donner des résultats importants. C'est un véritable article d'exportation, tous les négociants seront d'accord avec nous sur ce point.

Lorsque les Allemands ont appliqué, chez eux, le protectionnisme, qu'ont-ils fait ? Ils l'ont compris dans le sens du développement de tous leurs moyens d'action pour arriver à la domination économique, puis politique. Les Allemands se sont évertués à avoir un protectionnisme qui consistait à perfectionner leurs transports à l'intérieur, tant terrestres que fluviaux. Résultat pratique : permettre aux marchandises lourdes d'aller avec le moins de frais possible d'un bout à l'autre de l'Allemagne ; tâchant même pour faciliter l'exportation, de rendre ces frais à peu près nuls, ils les remboursaient la plupart du temps, même entièrement. Ils se sont évertués à créer un armement national qui a obligé tous les peuples du monde à compter avec la marine marchande allemande. Ils ont organisé chez eux le crédit de la façon la plus remarquable et ont créé sur tous les points du globe des succursales de leurs banques. L'armateur et le banquier allemands précèdent l'exportateur en véritables pionniers. Par ce moyen, ils facilitaient sa besogne et diminuaient ses risques. Ils se sont efforcés de spécialiser chez eux toutes les industries, de façon à atteindre le maximum de perfectionnement technique et de rendement. Ils ont groupé les producteurs en syndicats ou en cartels, leur permettant d'obtenir des primes

d'exportation afin de pouvoir aborder les marchés à conquérir. Ils vendaient même à perte tout le temps nécessaire à l'annihilation des concurrences. Toute cette organisation était servie par une pléiade de consuls profondément convaincus de la nécessité de seconder les intérêts commerciaux et industriels de leurs nationaux. Ne perdons pas de vue les Allemands, notre intérêt l'exige.

Lorsqu'un gouvernement agit ainsi, on peut dire que sa sollicitude est sans égale. A tout ce que nous avons énuméré il ajoutait toutes les facilités possibles d'entrepôts et de zones franches. En commerçants très avisés les Allemands avaient voulu faire profiter leur commerce d'exportation de tous les avantages et ne pas laisser de côté un seul moyen qui leur permet d'atteindre leur but ; la prépondérance sur les marchés d'exportation.

### *Le temps presse*

Les zones franches nous auraient été d'un grand secours si elles avaient pu fonctionner dès la fin des hostilités, mais il n'est jamais trop tard pour bien faire. Une condition s'impose : aller vite maintenant sans nouvelle perte de temps.

Notre pays a bénéficié depuis la guerre d'une situation privilégiée, grâce à sa production agricole et à ses approvisionnements coloniaux. Mais au moment où chaque pays tend à s'équiper pour se suffire à lui-même, un danger menace nos commerces et nos industries d'exportation ; ainsi que leur moyen naturel de transports : la flotte marchande. Cette répercussion de la crise mondiale sur l'activité du pays, doit être combattue par des mesures spéciales. La France a la particularité d'offrir un champ illimité aux industries de transformation, puisqu'elle possède en abondance l'énergie hydro-électrique, des capitaux inemployés, des ingénieurs réputés et qu'elle attire à elle, par la douceur de ses mœurs et de son climat, une main-d'œuvre inépuisable provenant de pays moins favorisés qu'elle, sous certains rapports. Un des éléments les plus importants du prix de revient, de cette catégorie de production, est constitué par le coût du fret, pour le transport des matières premières et l'écoulement des produits fabriqués. L'Angleterre a si bien compris cette nécessité, que sa politique libre-échangiste, trouve sa raison de persister dans l'obligation d'écouler dans le monde son excédent de charbon.

Pour transporter à bon marché, sur terre comme sur mer, il faut trouver du fret de retour. C'est la condition essentielle d'un bon rendement de tout service de transport.

Par conséquent, toute mesure susceptible d'accentuer l'intensité des courants d'échange et de diminuer de ce fait le coût du transport, atteint un double but : elle offre des facilités d'approvisionnement et ouvre des possibilités d'écoulement de la production, résultat de l'amélioration de son prix de revient.

D'autre part, un vieil adage commercial et maritime dit que la marchandise suit le pavillon. La création des zones franches appellera sans conteste, dans leurs eaux, des navires étrangers qui ne fréquentaient pas les ports français et des bâtiments de commerce, de notre pays, seront utilisés pour écouler des produits vers des destinations peu recherchées jusqu'ici.

Je crois fermement que les industries les plus hostiles aujourd'hui à l'institution des zones franches en bénéficieront les premières par l'utilisation



de ces lignes commerciales nouvelles. Ne sait-on pas que nos colonies de l'Afrique Occidentale se fournissent des produits manufacturés en Amérique du Sud?

### *Horizon nouveau*

Vu sous ce nouvel angle, ne croyez-vous pas que la production coloniale et la marine marchande trouveront des éléments favorables à leur prospérité? Pour l'instant contentons-nous du projet Candace, c'est un premier stade qui a un caractère purement commercial, c'est un essai que l'on doit faire loyalement. Je suis persuadé qu'il sera concluant et qu'alors nous pourrions bénéficier des zones franches commerciales et industrielles.

Le commerçant et l'industriel, par la voix de leurs représentants autorisés, demandent davantage de liberté pour pouvoir travailler à l'abri des tracasseries administratives de toutes sortes, comment pourraient-ils refuser de marcher dans la voie du progrès, d'un progrès, j'ai nommé la zone franche, qui a acquis dans le monde entier une place que l'on ne peut lui discuter.

Je crois avoir abondamment prouvé l'utilité des zones franches, j'ai établi qu'elles viendront aider considérablement à notre balance commerciale. Les arguments de l'Administration ont été réduits à néant. Par l'exemple donné par les étrangers qui les multiplient, leur efficacité est indiscutable.

Notre Ministre des Travaux Publics a bien voulu proposer un projet de loi pour faire un essai de zone franche pendant une certaine période.

Vous me direz « c'est peu », mais enfin c'est déjà quelque chose, et nous sommes tellement habitués en France à ce que les facilités soient accordées au compte-goutte, que nous ne pouvons que nous en réjouir.

### *Une bonne précaution*

Avant de traiter cette nouvelle proposition, permettez-moi de revenir sur le projet de loi Candace sur la création des zones franches maritimes et fluviales et de signaler que lors de sa discussion à la Chambre des Députés que nous espérons prochaine (il y a assez longtemps que nous l'attendons), il conviendra de porter attention à certaines lacunes qui ont besoin d'être comblées. Il est bien évident que l'esprit du législateur n'est pas douteux, lorsqu'il prévoit l'entrée en franchise dans la zone des produits acquittant des droits. L'Administration chicanière pourrait dire que les autres n'ont pas à y entrer. Cependant dans la préparation de certains produits de vente courante, il est nécessaire de mélanger des produits soumis aux droits et des produits circulant librement. Le mélange ne peut se faire actuellement en entrepôt réel, où les produits non taxés ne peuvent entrer. Il faut donc acquitter les taxes afférentes à ces derniers produits, taxes qui ne sont pas remboursées en cas d'exportation. N'est-ce pas établir que la zone franche procure les avantages sur l'entrepôt réel.

Un point sur lequel j'attire également l'attention de nos députés, c'est que le texte Candace est muet en ce qui concerne l'acquittement des droits d'octroi et de régie. C'est une bonne précaution de bien spécifier que la suspension des droits de douane entraîne celle des droits éventuellement dus, compris ceux d'octroi et de régie qui ne seront perçus que dans le cas où la marchandise sortira de la zone franche pour entrer dans le territoire douanier.

Il convient aussi de prévoir que la liberté commerciale doit exister au profit des usagers. Il ne faut pas courir le risque que le concessionnaire, se réserve directement ou indirectement le bénéfice des opérations inhérentes à la zone.

Il me paraît utile aussi d'adopter la manière italienne qui dit :

« Dans les ports dénommés on pourra accomplir, en dehors de tout contrôle douanier, toutes les opérations inhérentes au débarquement, embarquement, transbordement de matériaux et marchandises, à leur manipulation et à leur transformation ».

Je suis bien d'avis que les droits des industries existantes soient sauvegardées, mais lorsque le cas se présentera d'une industrie nouvelle ou disparue, pourquoi cette industrie ne pourrait-elle pas s'installer dans la zone pour tâcher de lutter contre les industries rivales de l'étranger?

On pourrait donc adjoindre un amendement au projet Candace disant : « Peuvent être également autorisées par décret, après avis du comité consultatif des arts et manufactures, les industries nouvelles ou disparues, lorsqu'il sera établi qu'à la date des demandes des intéressés, il n'existe pas, en territoire douanier, d'industrie identique ou similaire.

### *Une requête justifiée*

Dans ce long rapport et je m'en excuse, mais le sujet est trop vaste pour ne pas être traité avec une ampleur qui cependant est insuffisante, j'ai établi l'utilité des zones franches maritimes et fluviales. Certains opposants ont bien fait valoir des objections de détails, mais ne perdons pas de vue que pour qu'une zone franche soit autorisée, il faut qu'elle soit demandée ou par le Conseil d'administration du port autonome, ou à défaut d'organisme semblable, par la Chambre de Commerce. Si le port n'est pas le siège d'une Chambre de Commerce par le Conseil Municipal ou à défaut le Conseil général.

On voit par là que pour la création de zone franche, suivant le projet Candace, toutes les précautions sont prises et que si des demandes pareilles sont formulées, c'est que l'opportunité en a été mûrement étudiée et réfléchie.

Pourquoi ne pas permettre à un port qui le réclame de jouir d'avantages dont profitent les étrangers qui s'en servent pour empêcher son essor et même l'anémier petit à petit.

Notre Chambre de Commerce de Marseille, la Société pour la Défense du Commerce, la Municipalité, ont voté tour à tour des vœux demandant le vote du projet Candace. Marseille premier port de France, Reine de la Méditerranée, si jalousée et concurrencée par les ports étrangers qui l'enviromment, sollicite, je ne dirai pas cette faveur, je suis tenté d'écrire ce droit, pourquoi ne pas le lui accorder?

Il y a peu de temps, le Conseil Municipal, par l'organe de notre collègue, Henri Duborgel, adjoint au Maire, avait émis à l'unanimité un vœu en faveur de la création d'une zone franche maritime à Marseille. Le Préfet, du Département a transmis la réponse faite par M. le Ministre des Travaux Publics dont l'Administration va à son tour proposer un projet de loi pour faire un essai de zone franche pendant une certaine période.

Dans sa lettre, M. le Ministre indiquait : « Le port autonome de Bordeaux, qui possède de vastes terrains disponibles, ayant le premier présenté une demande à cet effet, a été choisi de préférence à tout autre port, pour servir de champ d'expérience.

« Une commission interministérielle instituée auprès de mon département, prépare actuellement un projet de loi tendant à l'établissement d'une zone franche dans les terrains de l'ancienne poudrerie de Bassens. Si ce projet de loi est adopté par le Parlement et si l'expérience donne des résultats satisfaisants, le port de Marseille pourra formuler une demande analogue à celle de Bordeaux, en justifiant qu'il peut disposer de terrains nécessaires à la création d'une zone franche. Je ne verrai alors aucun inconvénient, en ce qui me concerne, à ce que la mesure, réalisée à Bordeaux, soit étendue au port de Marseille ». Depuis plusieurs années, nous nous étions sérieusement préoccupés de la question et en 1923, j'avais déjà dressé un rapport. Dans notre réunion du 5 février 1931, le Comité Régional de Marseille des Conseillers du Commerce extérieur adopta sur ma proposition un nouveau vœu. Lorsque la réponse ministérielle au Conseil Municipal de Marseille nous fut connue, notre Comité de Marseille, réuni le 16 avril 1931, en Assemblée générale, vota sur ma proposition et à l'unanimité le vœu suivant : « Le Comité Régional de Marseille des Conseillers du Commerce Extérieur, a appris, avec une vive satisfaction, la décision ministérielle tendant à organiser, à titre d'essai, une zone franche à Bordeaux, et il félicite cordialement cette ville d'avoir obtenu satisfaction. Mais le Comité Régional rappelle ses rapports précédents en faveur de la création d'une zone franche à Marseille, demande qu'un essai analogue soit réalisé sans délai dans notre port ». Sans insister sur le fait que les Marseillais ont été les premiers à préconiser cette réforme, le Comité Régional fait remarquer que c'est le port de Marseille qui se trouve directement en butte à la concurrence des ports étrangers et notamment à celle de Gênes, de Barcelone, dans lesquels fonctionne ce régime.

Aussi le Comité Régional de Marseille des Conseillers du Commerce Extérieur demande-t-il instamment qu'en même temps que sera autorisée la création à Bordeaux, port fluvial, d'une zone franche, une institution analogue soit admise à fonctionner à Marseille, premier port maritime français. Ce double essai pratiqué en même temps dans deux grands ports français, situés dans des positions dissemblables, permettra au Gouvernement de mieux juger les avantages et les inconvénients de la réforme préconisée.

Je suis persuadé qu'après avoir lu ce vœu, vous serez tous convaincus de sa légitimité. Il semble que notre Gouvernement ne veut distribuer les facilités qu'au compte-goutte. C'est très bien de faire un essai à Bordeaux, à Marseille on n'en est pas jaloux, au contraire, mais ne perdez pas de vue que vous allez à Bordeaux faire un essai de zone franche fluviale, et sur un port de l'Océan, qu'à Marseille au contraire, c'est dans le premier port français que votre champ d'expérience aurait lieu, à Marseille en butte à la concurrence des ports Italiens, de Barcelone et de nombreux autres zones ou ports francs.

Notre ordre du jour était tellement justifié que M. Bergeon, sénateur des Bouches-du-Rhône, adressait peu de jours après une lettre au Ministre, lettre qui défend notre thèse dans de telles conditions que nous ne pouvons mieux faire que de la reproduire *in extenso* :

« Monsieur le Ministre,

« Les zones franches en faveur desquelles j'ai, le 10 juillet 1914, déposé  
« une proposition de loi et dont j'ai depuis cette époque soutenu l'utilité  
« au double point de vue national et international, dans les débats à la  
« Chambre, au cours des deux séances, auraient, si leur institution avait  
« été alors décidée, contribué largement à atténuer les déficits de notre

« balance commerciale, tout en apportant une plus grande prospérité à nos établissements maritimes et fluviaux.

« Dix-sept ans ont passé et leur utilité n'en est devenue que plus pressante. M. Candace a repris la proposition et son texte a fait l'objet, de la part de mon collègue, M. Tasso, d'un rapport très documenté, qui vient d'être distribué aux membres du Parlement.

« De son côté, la Presse qui a toujours préconisé les mesures appropriées à l'essor du port et à la prospérité de Marseille, s'est fait un devoir d'appuyer l'appui autorisé de ses organes locaux et régionaux en faveur des zones franches et des libertés commerciales.

« A son tour, le Gouvernement vient de décider l'essai d'une zone franche, dans un port fluvial, à Bordeaux. Bien que l'essai soit timide, l'initiative ainsi prise mérite d'être louée, mais non d'une façon absolue comme il eût été souhaitable. Il est clair qu'un essai de zone franche, pour être pleinement concluant, devait non seulement s'appliquer à un port fluvial de l'Océan, mais encore à un port maritime de la Méditerranée. Et sur cette mer le port de Marseille est indiscutablement indiqué. C'est en premier lieu sa position qui la place à l'intersection de la Méditerranée Orientale et de la Méditerranée Occidentale. C'est le point vers lequel converge le trafic de l'Afrique du Nord et de l'Extrême-Orient.

« C'est en deuxième lieu son ancienneté dans la franchise (remontant à Colbert, ce grand homme d'Etat dont la clairvoyance n'a pas été démentie), qui désignait Marseille tout spécialement, alors qu'il s'agissait de faire un essai. Et si, malgré ces deux considérations le doute avait pu exister, il aurait dû aussitôt être dissipé devant une aussi claire nécessité que celle de protéger le trafic de notre grand port méditerranéen au moment où, en dehors du « Deposito franco » de Gênes et de Trieste, l'Italie depuis 1927 a créé de nouveaux ports francs au nombre de onze.

« A quels besoins répondront les projets d'agrandissement du port de Marseille, si le Gouvernement ne prend pas la mesure la plus efficace en faveur de ce dernier, en présence de la résolution bien arrêtée de l'Italie de devenir le plus grand centre de redistribution maritime dans le bassin Méditerranéen. Et je ne parle pas de la concurrence que fait à Marseille Barcelone, grâce aux avantages que lui apporte la franchise dont l'Espagne n'a pas hésité à le doter.

« Si donc le Gouvernement après meilleure étude de problème si pressant et si angoissant, ne décide pas d'autoriser une zone franche à Marseille et attend de connaître comme il semble s'y être résigné, les résultats de celle qui est instituée à Bordeaux, il appartiendra au Parlement, saisi d'une question aussi grave pour nos intérêts économiques, de prendre sa responsabilité et je me propose dès la rentrée des Chambres de déposer sur le bureau du Sénat, une demande d'interpellation sur les raisons qui ont déterminé le Gouvernement à limiter à un seul de nos ports et dans l'Océan, l'essai d'une zone franche. »

C'est en peu de lignes traiter à fond ce sujet. La presque totalité des organes commerciaux sont pour l'établissement de zones franches, les Chambres de Commerce en reconnaissent l'utilité. De nombreuses personnalités se sont faites leurs défenseurs.

Le 5 avril 1915, on voit M. Yves Guyot, Président de la Société d'Economie Politique, déclarer que le Gouvernement devait s'attacher à faire aboutir rapidement le projet Chaumet, prouvant ainsi qu'on avait à cœur de faire quelque chose de tangible pour l'extension des affaires françaises au dehors.

M. André Lebon, alors président de la Fédération des Industriels et Commerçants français, fit voter par cet important groupement une motion demandant aux pouvoirs publics l'examen rapide de la question des zones franches. On a vu des hommes éminents tel que M. Pierre Arbel, le maître de forge qui occupe une place prépondérante dans tout ce qui touche au commerce et qui à cette époque était Président du Comité Consultatif, adjoint à la Commission chargée de rechercher les moyens de développer les relations commerciales entre la France et la Russie, présidée par M. le Sénateur Méline, préconiser les zones franches, et dire qu'il était de première importance pour nous, pour notre marine marchande et pour notre commerce que les articles étrangers, au lieu d'être offerts directement aux Russes (c'est le même raisonnement pour tous les autres peuples), par leurs producteurs d'origine, passent par les ports français, pour être réexportés, soit tels quels, soit mélangés à des produits nationaux qui trouveraient ainsi un débouché supplémentaire.

M. Charles Laurent, président de la Banque des Pays du Nord, qui fut secrétaire général du Ministre des Finances, avant de devenir premier président de la Cour des comptes, écrivait qu'il serait très important pour le développement de notre commerce extérieur, que des latitudes beaucoup plus larges que celles du régime actuel de l'entrepôt, fussent données à nos exportateurs. Nous avons vu M. Paul Beauregard, député de Paris, à diverses reprises faire ressortir dans le monde économique tous les avantages des zones franches. En fervent défenseur des ports francs, il écrivait le 13 mars 1899, que le système des ports francs a tout pour lui : il rendrait la vie à nos ports de commerce, il favoriserait l'essor de nos colonies, il fournirait un transit abondant à nos chemins de fer et à nos voies de communication, il permettrait la constitution de ces vastes entrepôts de matières premières si favorables à la prospérité, au progrès de l'industrie. Que pourrait-on lui reprocher ? Rien ! Il ne ferait même pas échec au régime protectionniste, puisque tout se passerait en dehors de la ligne des douanes, qu'aucune marchandise ne pourrait pénétrer en France sans payer des droits. Partout les ports francs existent et fonctionnent, et leur concurrence n'est pas étrangère aux souffrances de nos ports de commerce. Ce que disait M. Paul Beauregard, en 1899, est entièrement d'actualité, rien ne doit en être changé.

Le rang que doit occuper notre commerce impose à nos gouvernements de nous donner satisfaction sans un plus long délai.

Notre Marine marchande a absolument besoin de se développer, elle impose aux Pouvoirs Publics un devoir de mettre à sa disposition un aliment de transport sans lequel elle ne peut pas vivre.

Lors du Congrès du Commerce Extérieur de la France en 1922, dans mon rapport sur la question transports, je disais à l'Etat : « Défendez-nous, et je vais plus loin, défendez-vous. Faites-nous une bonne hygiène maritime et nous saurons nous débrouiller. »

Toujours dans le même ordre d'idées, je redis aux Pouvoirs Publics : « Vous avez une occasion de favoriser le commerce et l'armement national, la balance commerciale vous l'impose, retarder davantage l'institution des zones franches est une faute, ne la commettez pas ! »

### *Conclusions*

Après avoir lu ce rapport, vous devez être convaincus de la nécessité des zones franches. Ne perdez pas de vue que malgré tous les avantages qu'elle procure, la zone franche ne modifie pas notre régime économique. Elle ne vise que l'étranger à qui elle distribue les produits de l'étranger.

La facilité de mélanger en zone franche les produits français aux produits étrangers, est un avantage considérable. Il procure l'écoulement de la marchandise française toutes les fois que les prix permettent de le faire.

Elle est un moyen d'accoutumer peu à peu le client étranger aux produits français, or il est indispensable de tenir compte des goûts des acheteurs et le jour où ces produits se présentent seuls, ils bénéficient de tout le débouché créé. C'est ce qui se produira les années où par suite d'abondance, les prix pratiqués en France permettront la lutte.

Pas de risque que les produits provenant de la zone franche ne portent préjudice à ceux de provenance entièrement française, puisque l'on marquera les colis de caractères indélébiles portant une mention que ces objets ou produits proviennent de la zone franche.

Pour les questions de marque ou de fraude, le moyen simple est d'indiquer que dans la zone franche et à l'embarquement, le droit commun qui comporte depuis 1905 l'intervention des agents de la répression des fraudes aura son plein et entier effet.

En 1917, M. Hubert Giraud, qui est ancien député et ancien président de la Chambre de Commerce de Marseille, écrivait sous le titre de : « L'étang de Berre et la plus grande Marseille » :

« Le commerce d'exportation est un vaste champ de bataille où l'avantage reste à qui produit le mieux au meilleur marché. »

Oui, le commerce d'exportation est un champ de bataille où le meilleur stratège remporte la victoire, aucun facteur ne doit être laissé de côté, aucun progrès ne doit être négligé, il faut tirer parti de tout. En notre qualité de conseillers du Commerce extérieur, avant-gardes et protecteurs de notre commerce d'exportation, notre devoir nous impose de réclamer les zones franches, qui nous l'avons établi, nous permettront de lutter favorablement contre des concurrents étrangers qui, pouvant en bénéficier, ne luttaient pas avec armes égales.

Les zones franches sont un progrès, tous les pays étrangers qui les ont essayées les développent, par là est bien établie leur utilité :

Les zones franches nous permettront de lutter contre nos concurrents étrangers ;

Les zones franches favoriseront notre marine marchande ;

Les zones franches seront un adjuvant sérieux pour rétablir la balance commerciale.

Ne retardons pas davantage, ne nous perdons pas dans des palabres qui ne font qu'en retarder l'établissement. Il n'a été que trop perdu de temps, le Ministre est d'avis de faire un essai à Bordeaux, c'est très bien, mais nous en réclamons un à Marseille, il faudra bien que satisfaction nous soit donnée.

Nous qui depuis longtemps nous préoccupons de la question, nous sommes persuadés que « l'essayer c'est l'adopter ». C'est un premier succès que d'avoir obtenu cet essai, réjouissons-nous-en.

Paul JAUVON.



# CONGRÈS de la DIFFUSION des PRODUITS MÉTROPOLITAINS aux COLONIES

---

*Organisé par l'Association Nationale d'Expansion Economique*

---

## SEANCE DU MATIN

La séance d'ouverture du Congrès a eu lieu au siège de l'Association nationale d'Expansion économique, 23, avenue de Messine, le 2 juillet à 10 heures, sous la présidence de M. du Vivier de Streel, en l'absence de M. Lucien Maurel, Président du Congrès empêché.

L'ordre du jour de la première séance comprend :

1<sup>o</sup> la discussion du rapport de M. Marcille, Avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de Cassation, sur les « Contrats ».

2<sup>o</sup> la discussion du rapport de M. Bardou, Secrétaire général adjoint de la Chambre de Commerce de Marseille, sur « Les Conditions de Transports ».

## LES CONTRATS

*Rapport de M. Marcille, Avocat au Conseil d'Etat et à la Cour de Cassation, sur les « Contrats ».*

I. — Le Congrès de la diffusion des produits métropolitains aux Colonies a fait figurer à son ordre du jour la lecture d'un rapport sur les contrats.

Le sujet est très vaste : il fait l'objet de nombreuses dispositions des Codes civil et de commerce et pourrait justifier un travail de plusieurs volumes.

Aussi bien le premier souci d'un rapporteur est-il d'en limiter l'étendue en appliquant au début même de cette étude une maxime de droit dont l'observation est souvent bien utile pour la solution des problèmes juridiques les plus ardues. Nous considérons donc le sujet *secundum subjectam materiam* et puisqu'il s'agit de la diffusion des produits métropolitains dans nos possessions d'outre-mer, nous

serons amenés à limiter nos efforts aux principaux des contrats qui intéressent plus particulièrement les exportateurs opérant soit avec les Colonies françaises pour y introduire des marchandises de la Métropole, soit avec l'étranger pour écouler des produits coloniaux en observant enfin que la question des transports fait l'objet d'un rapport spécial.

II. — Tous les actes commerciaux sont accomplis dans un milieu juridique où évoluent les personnes et les choses : les contrats constituant la loi que les intéressés se sont donnés à eux-mêmes (1134 c. civ.) règlent des rapports de droit dont les objets sont extrêmement variés, les uns relatifs à la situation des personnes à raison de leur travail, travail de direction ou d'exécution, les autres à raison des choses dont la propriété, la jouissance ou la conservation sont en jeu.

Dans les relations commerciales entre la France avec ses Colonies, les problèmes juridiques ne sont pas d'un ordre différent, mais ils présentent des complications plus grandes et font naître des difficultés plus nombreuses que dans la Métropole en raison des distances considérables le plus souvent, de la différence des climats, des races et dans certains cas de la différence des législations quand il s'agit de populations indigènes et de pays de protectorat.

Nous examinerons successivement les contrats par rapport au commerçant pris comme sujet de droit, par rapport à son personnel et enfin par rapport aux choses qui sont dans le commerce.

III. — Le Commerçant ou l'Industriel est amené à passer des contrats pour la constitution de son entreprise, dès que les circonstances le poussent à constituer une Société.

Le Code civil, le Code de commerce, la loi de 1867 sont applicables dans toutes les colonies françaises, y compris les pays de protectorat de l'Indo-Chine ; en ce qui concerne l'Afrique du Nord, l'Algérie n'a pas de législation distincte de la Métropole sur ce sujet, et la Tunisie, en vertu de la loi du 27 Mars 1883, est régie par les mêmes dispositions que l'Algérie, sans qu'il soit même nécessaire d'une promulgation spéciale. (On peut consulter à ce sujet et sur la restriction de la Souveraineté beylicale en vertu des anciennes capitulations, la Jurisprudence de la Cour d'Alger — 8 Mars 1906 — avec les conclusions de M. le Procureur Général Coste, Rev. Algérienne 1906.2. 121 — 24 Juillet 1909, ib. 1910.290. — A noter qu'au point de vue fiscal, les Sociétés qui ont leur siège en Tunisie sont traitées dans la Métropole comme des sociétés étrangères.)

Au Maroc, la souveraineté chérifienne a été davantage respectée, et le droit commercial s'y trouve réglé par des Dahirs, lesquels sont en fait des actes mixtes puisqu'ils sont contresignés par le Résident Général.



Le Dahir du 12 Août 1913, dénommé Code de commerce, consacre les dispositions du droit français, sauf sur quelques points particuliers (notamment la procédure, le registre du commerce et le contrat de transport).

Les Sociétés françaises métropolitaines sont donc assurées de trouver dans les Colonies et pays de protectorat français une législation qui leur assure une capacité pleine et entière dans les mêmes conditions que dans la métropole : elles ont notamment la faculté d'y installer des établissements ou succursales sans autres formalités que celles prévues dans la loi métropolitaine. A cet égard, le domaine colonial est véritablement le prolongement de la mère-patrie en raison de l'unité de législation qui est ainsi réalisée.

Cet avantage présente une grosse importance et a un prix particulier si on considère les tendances de certains pays étrangers : Un jugement récent du Tribunal chinois de Shanghai a décidé notamment que les Sociétés étrangères, même dans l'étendue des concessions européennes, étaient inexistantes, si elles ne se conformaient pas au code chinois, prescrivant une formalité d'immatriculation (art. 15 des statuts du Chapitre général du Code civil), d'où la responsabilité personnelle des signataires des engagements sociaux.

On aperçoit le danger qu'il y aurait à porter atteinte à une unité de législation qui est bien de nature à favoriser l'exportation française et la prospérité commerciale du domaine colonial (1).

#### IV. — Contrats intéressant le personnel :

##### A. — *Personnel de direction. — Procuration*

Lorsqu'une entreprise ayant son siège en France veut étendre son activité dans les Colonies, elle est souvent amenée à y constituer des agences ou succursales, en y plaçant pour les diriger des hommes soigneusement choisis pour leurs capacités. Ces chefs d'agence ou de succursale sont liés à leur commettant par des engagements de nature contractuelle constatés soit par un contrat proprement dit en forme, soit par un échange de lettres où les engagements réciproques sont précisés.

Ces engagements portent naturellement sur la durée du contrat, sur les attributions du chef d'agence, sur ses rémunérations et autres avantages, congés, etc...

Les attributions demandent à être très exactement précisées surtout vis-à-vis des tiers.

S'il s'agit d'une société, les dispositions de l'article 59 de la loi de 1867 l'obligent à procéder dans la colonie aux dépôts et pu-

---

(1) La loi du 13 avril 1927 a subordonné l'application aux Colonies de la loi du 2 mars 1925 sur les Sociétés à responsabilité limitée à des règlements d'administration publique qui ont été publiés pour la plupart des Colonies.

blications requis pour l'établissement des maisons de commerce dans les arrondissements autres que celui du siège social.

Le représentant de la société, comme chef de l'agence, aura les pouvoirs dont il sera régulièrement investi par la Société.

Ici se place une remarque relative au droit de substitution dont l'exercice dans les entreprises coloniales a fait naître certaines difficultés.

Les pouvoirs des administrateurs des sociétés anonymes sont réglés par les statuts : dans le silence des statuts, on s'accorde à les définir comme étant ceux des gérants des sociétés en commandite : l'art. 22. de la loi de 1867 les considère comme les mandataires des actionnaires, mandataires à temps et révocables.

Ils ont le pouvoir de choisir parmi eux un directeur ou, si les statuts le permettent, de se substituer un mandataire étranger à la Société.

Dans le premier cas, les pouvoirs de direction sont exercés par un administrateur délégué ; dans le second, le mandataire substitué prendra communément le nom de directeur.

L'un et l'autre n'ont pas la faculté de se substituer à leur tour une autre personne pour l'ensemble de leurs attributions, sinon la délégation du Conseil d'Administration n'aurait aucune portée. (Cf. en ce sens Civ. Cass. 22 Mai 1896. D. 97.1.30.)

Un chef de service détaché dans une colonie ne saurait par suite être investi d'une délégation entière pour toutes les affaires de la Société.

Mais si la loi complétée par la jurisprudence considère comme nulle une semblable subdélégation, rien n'empêche de conférer à ce chef de service un mandat spécial, pour traiter au nom de la Société une certaine catégorie d'affaires dans un territoire déterminé.

Il est bon, en tout cas, pour éviter toute difficulté, que les statuts prévoient pour le directeur la faculté de substituer dans ces conditions de temps et de lieu.

Le mandat spécial pourra toujours être confirmé ou étendu par une décision du Conseil d'administration s'il en est besoin. L'usage de la procuration spéciale par voie télégraphique pourrait être plus répandu, par une application des règlements actuels de l'Administration des P.T.T. Il y a lieu de rappeler que l'article 55 de l'Instruction Générale des Télégraphes permet à l'expéditeur de faire légaliser sa signature par une autorité compétente et d'ajouter au texte la mention « signature légalisée » sous le contrôle du bureau expéditeur (1).

---

(1) La procédure d'authentification des télégrammes existe déjà en France avec la héliographie. Mais l'administration des P.T.T. n'a pas encore réglementé ce procédé pour les Colonies.

En cas de départ du Chef de service local, de maladie ou de décès, on pourra admettre, s'il y a lieu, l'application des principes de la gestion d'affaires qui appartient à la catégorie des quasi-contrats (1371 c. civ.) lorsqu'une personne se sera volontairement offerte, vu les circonstances, pour diriger les affaires de la Société dans la Colonie.

S'il s'agit d'un commerçant, la procuration qu'il donnera à son agent direct dans la Colonie revêtira encore plus d'importance, car ce dernier, pour peu qu'il soit chargé d'assez vastes opérations, apparaîtra aux tiers comme muni de pouvoirs très étendus : les principes du mandat sont assez bien précisés par le Code civil, la jurisprudence les a étendus démesurément, en admettant le mandat tacite notamment.

L'article 1988 stipule que le mandat conçu en termes généraux n'embrasse que les actes d'administration ; mais, en matière commerciale, les actes d'administration comportent la faculté de tirer des effets pour les besoins de l'entreprise, comme aussi celle d'emprunter pour les mêmes fins par des ouvertures de crédit dans les banques notamment.

La procuration devra, par suite, être très précise, sinon le commettant risque de se trouver entraîné malgré lui et à son insu dans des opérations très risquées où sa responsabilité sera engagée par le fait de son mandataire. Le danger est d'autant plus grand que les pouvoirs d'interprétation des tribunaux sont très étendus : les juges peuvent même décider, suivant les circonstances, qu'ils ne sont pas liés par les termes de la procuration, s'il résulte de la correspondance que les limites du contrat ont été encore reculées par un accord de volontés plus ou moins formel.

Ce terrain est à ce point mouvant que bien des abus ont été commis, entraînant des ruines pour des commerçants parfaitement honorables qui ont eu seulement l'imprudence de confier leurs intérêts à des hommes trop entreprenants.

L'esprit d'entreprise est une qualité très précieuse et indispensable pour toute personne qui veut exercer son activité dans les Colonies ; mais il comporte un revers et les chefs de service locaux très experts pour toutes les affaires locales, ne sont pas toujours bien placés pour apprécier la situation générale des marchés pour les produits — et ils sont nombreux — qui obéissent à des cours mondiaux.

On doit se demander si, sur ce sujet, une réforme législative ne serait pas nécessaire : elle consisterait à permettre aux intéressés de procéder dans la colonie à une publication qui ferait connaître aux tiers l'étendue des pouvoirs délégués aux chefs d'agences ou de service de telle firme qui aurait son domicile ou son siège dans la Métropole.

Les commettants pourraient supporter exactement, grâce à cette publicité, l'étendue de leurs responsabilités et les tiers seraient

en mesure de traiter en connaissance de cause : la sécurité des transactions y gagnerait très certainement et cette sécurité serait, croyons-nous, un facteur de prospérité.

### B. — *Personnel d'exécution*

Nous ne pouvons aborder ici le statut du personnel indigène qui varie considérablement d'une colonie à l'autre et qui intéresse surtout les établissements exerçant leur activité dans une colonie déterminée ou dans un groupe de colonies.

Le personnel recruté en Europe par une entreprise ayant son siège en France est l'objet de contrats d'engagement qui font naître des rapports analogues à ceux qui sont en cours dans la Métropole ; on pourra y faire notamment élection de domicile et déterminer les tribunaux compétents du lieu du siège social ou du domicile du patron : ce seront donc les principes du droit métropolitain qui recevront leur application, puisque l'employeur et l'employé ou l'ouvrier sont supposés avoir contracté à l'abri de ces principes.

On trouve une application fort intéressante de cette conception juridique dans l'application de la législation sur les accidents du travail pour des motifs, il est vrai, assez différents, puisque cette législation a un caractère d'ordre public.

Sur la question de savoir si la dite loi est applicable aux accidents survenus dans les colonies et dont sont victimes des ouvriers ou employés embauchés en France, les Tribunaux ont été longtemps divisés ; mais la Cour de Cassation, toutes Chambres réunies, a statué définitivement le 26 Mai 1921 (Sir. 1923.1.33), et cet arrêt a solennellement décidé que la loi du 9 Avril 1898 avait, dans un intérêt d'ordre public, imposé aux chefs d'entreprises d'indemniser dans la mesure qu'elle détermine les ouvriers et employés victimes d'un accident de travail, comme conséquence nécessaire du contrat de louage de services : que *partout* où s'exécute ce contrat, la loi doit recevoir son exécution. Cet arrêt a été rendu dans une espèce où le contrat de travail était exécuté au Sénégal ; les principes qu'il consacre sont donc applicables dans toutes les colonies françaises et même, étant donné les termes de l'arrêt, sur les territoires étrangers où l'accidenté aura été touché, pourvu que ce soit par le fait ou à l'occasion de son travail.

Cette jurisprudence s'est encore affirmée plus récemment dans un arrêt de la Cour d'Appel de Paris du 16 Mars 1925 (Recueil Darestre 1926.3.254) où la loi de 1898 a été déclarée applicable quel que soit le lieu où le contrat a été passé, pourvu que l'employé soit Français et dépende d'un établissement de la métropole.

Nous rappellerons que la loi du 9 avril 1898 a été étendue au commerce et à l'agriculture par les lois du 12 Avril 1906 et du 15 Décembre 1922 ; et qu'ainsi tout le personnel se trouve protégé à quelque catégorie qu'il appartienne.

Une difficulté du même ordre va se poser pour l'application de la loi sur les Assurances Sociales.

Sans vouloir préjuger des solutions qui seront consacrées par la jurisprudence, nous croyons que la loi, ayant un caractère d'ordre public, est applicable au personnel européen des entreprises coloniales dans les mêmes conditions que la législation des accidents de travail : cependant, le fonctionnement de cette loi dans les territoires coloniaux, même sous cette réserve, soulève des difficultés pratiques considérables qui ne paraissent pas avoir été entrevues par le législateur.

## V. — *CONTRATS PORTANT SUR LES CHOSES QUI SONT DANS LE COMMERCE*

Laissant de côté toutes les transactions qui portent sur les immeubles — lesquelles n'ont par leur nature aucun caractère commercial — nous n'examinerons ici que ceux des contrats qui intéressent la circulation des marchandises qui est l'objet même du commerce.

**Vente.** — Le commerçant ayant toute son activité tournée vers les opérations d'achat et de revente, c'est le contrat de vente qui devra attirer tout d'abord notre attention.

En raison de l'unité de la législation qui s'y trouve assurée, le commerçant de la Métropole qui vend une marchandise dans le domaine colonial français a l'assurance de trouver un acheteur qui sera lié vis-à-vis de lui par les mêmes obligations que l'acheteur de la Métropole.

Le contrat sera donc dans tous les cas ce qu'il est dans notre droit, un contrat à titre onéreux, synallagmatique et consensuel — productif d'obligations réciproques.

Il aura, en outre, ce caractère spécial au droit français contemporain, d'être translatif de propriété et d'être parfait dès le consentement.

Dès lors qu'il y a une chose, un prix et le consentement des parties pour ce transfert, il y a vente : le contrat est formé, il ne reste plus qu'à l'exécuter.

Pour la forme, la preuve et les effets généraux de ce contrat, nous ne pouvons que nous référer aux principes du code qui sont d'une application courante dans le commerce et qui ont été commentés et appliqués par une doctrine imposante comme par une jurisprudence copieuse et sans cesse renouvelée.

En raison des distances, la forme la plus employée est la correspondance commerciale, au besoin par cablogramme ou par T.S.F., ces particularités ne sont pas spéciales au commerce colonial. Les livres de commerce font preuve dans les conditions fixées

par le code : les commerçants, dans les colonies, étant tenus d'avoir des livres cotés et paraphés dans les mêmes conditions que dans la Métropole.

Les difficultés commencent lorsque l'acheteur est un négociant indigène qui est régi par une législation locale et des usages inconnus du vendeur métropolitain. Mais lorsque, dans un litige, un Français se trouve en présence d'un indigène, ce sont les principes du droit métropolitain qui ont la prééminence sur ceux du droit local. Il n'en serait différemment que si la convention portait sur une forme particulière de vente par référence aux lois locales (cf. vente à réméré suivant le code annamite — C. d'A. d'Indo-Chine, 17 Nov. 1912. Rec. Dareste 1913-3-151). (1)

Le Français a, au surplus, le privilège de juridiction qu'il tenait déjà sous le régime des capitulations.

La vente peut être pure et simple : mais le contrat se trouve, le plus souvent, assorti de modalités qui en modifient le caractère et surtout les effets.

La vente peut être soumise à une condition suspensive ou résolutoire suivant les principes généraux du droit (art. 1584, C. civ.).

Nous retrouvons les diverses modalités :

*Ventes au goûter* pour le vin, l'huile et autres choses que l'on est dans l'usage de goûter, telles que les eaux-de-vie, le vinaigre, le beurre, avant d'en faire l'achat ; dans ce cas, il n'y a pas vente tant que l'acheteur ne les a pas goûtées ni agréées. On peut même, en vertu du principe de la liberté des contrats, introduire une stipulation de cette nature pour toute marchandise susceptible d'être dégustée. (Aubry et Rau, 5<sup>e</sup> Edit. t. V. p. 9.)

*Ventes à l'essai* qui sont présumées faites sous condition suspensive tant que l'essai n'a pas été fait par l'acheteur.

*Ventes sur échantillon* lorsque la vente est faite d'après un échantillon prélevé sur la marchandise et accepté par l'acheteur. En cas de non conformité lors de la livraison, la jurisprudence admet l'action résolutoire — aux torts du vendeur (Req. 20 Janvier 1873. D. 73.1.359), lorsque la qualité de la chose vendue a été la condition du contrat — dans le cas contraire, ce seront les usages commerciaux en matière de réfaction qui seront applicables.

*Ventes en bloc, au poids, au compte ou à la mesure.* — La vente en bloc se fait toutes les fois qu'il n'est pas nécessaire de peser, de compter ou de mesurer pour la détermination de la chose vendue et pour la détermination du prix.

Au contraire, la vente au poids, au compte ou à la mesure est caractérisée par la nécessité pour la détermination de la chose vendue, de peser, de compter ou de mesurer la marchandise. Dans ce

---

(1) Sur l'application des lois commerciales aux indigènes v. pour l'Indo-Chine D. 27 février 1892 — arr. gr. gal. 23 avril 1910. Rec. ibid. 1911-4-394.

cas, la vente n'est point parfaite dès la passation du contrat : la marchandise reste aux risques du vendeur et continue à demeurer sa propriété (art. 1585, C. civ.) jusqu'à l'opération de pesage, de comptage ou de mesurage (en ce sens Cass. Crim. 24 Mars 1860, D. 60.1.199 — Civ. Cass. 1<sup>er</sup> Juillet 1874, D. 76.1.473 — 7 Janvier 1880, D. 80.1.129 — 1<sup>er</sup> Juillet 1889, D. 91.1.302, Aubry et Rau ib. t. V. p. 21.).

Il en est ainsi lorsque le contrat porte sur une marchandise désignée par son genre, de telle provenance.

Il appartient au surplus aux tribunaux d'apprécier si dans l'intention des parties, le contrat ne comportait pas une dérogation aux principes de l'art. 1585 C. civ. et de mettre les risques de la chose à la charge de l'acheteur, dès avant les opérations de pesage ou de mesurage. (Civ. 20 Nov. 1894, D. 94.1.568.)

*Les ventes en disponible* portent sur des marchandises dont le vendeur a la disposition immédiate dans un entrepôt, un magasin ou un navire, elles réservent suivant les usages locaux à l'acheteur le droit de se désister de son contrat, si la marchandise ne lui convient pas.

Elles s'opposent aux *ventes à livrer* qui supposent un vendeur à terme ; les ventes de cette nature constituent souvent des marchés à terme se traduisant par des spéculations et se réglant par des différences dont la légalité a été reconnue par la loi du 28 Mars 1885 pour la Métropole, mais cette loi n'a pas été déclarée applicable dans les Colonies.

Il résulte de cette situation, que l'exception du jeu tirée de l'art. 1965 C. civ. peut être éventuellement opposée dans une colonie française où la loi de 1885 n'a pas été régulièrement promulguée. (A Madagascar, par le fait de la conquête, toute la législation française a été déclarée en vigueur) (1).

Les ventes à livrer peuvent s'appliquer à des marchandises désignées seulement par leur nature et leur quantité, avec spécification de qualité ou de provenance, mais non encore individualisées. Dans les principales places de commerce, il existe des usages pour en régler l'exécution.

Lorsque la vente à livrer porte sur une marchandise à expédier par mer, elle est susceptible de revêtir diverses modalités :

Le vendeur conclut un marché ferme et définitif et s'oblige à livrer la marchandise à l'époque où il estime que le navire arrivera au port de destination : les risques restent, dans ce cas, à sa charge. (Civ. 22 Août 1882, D. 83.1.215.)

Au contraire, le contrat peut mettre les risques à la charge de l'acheteur : c'est la clause coût, assurances, fret (C.A.F.) qui impose au vendeur l'obligation d'assurer la marchandise pour le

---

(1) Sauf la faculté pour les tribunaux de Madagascar de déclarer la loi française inapplicable.



compte de l'acheteur, le prix comprenant alors le montant du fret et de l'assurance.

L'acheteur est ainsi garanti contre les risques du voyage et ces risques sont mis à sa charge par la convention : il est réputé avoir pris livraison dès le port d'embarquement (Lyon-Caen et Renault, Tr. de Dt Commal. t. III, n° 186, note au Dal. 1919, 2.23). En cas de sinistre, l'acheteur seul aura alors qualité pour réclamer l'indemnité d'assurance.

— La clause *F.O.B.* ou franco-bord, constitue une stipulation contraire, la livraison est réputée faite seulement au quai de débarquement dans le port de destination : les risques du voyage sont pour le vendeur et la marchandise ne devient propriété de l'acheteur qu'au moment de la livraison. (Req. 3 Mars 1873, D.73.1.300). Le vendeur choisit alors et désigne le navire sans le concours de l'acheteur.

— La clause portant « *à l'heureuse arrivée du navire* » implique une condition pour la réalisation de la vente : en cas de naufrage et de perte de la marchandise, le vendeur n'est pas tenu de livrer.

La vente peut encore comporter la clause « par navire désigné ou à désigner » : dans ce cas comme dans le cas précédent, la vente reste subordonnée à l'heureuse arrivée du navire et, s'il y a naufrage, la vente est sans effet.

Le vendeur, en vertu de cette clause, est ordinairement tenu de désigner le navire dans un certain délai prévu au contrat. Cette désignation sera portée à la connaissance de l'acheteur. Le défaut de désignation rend le marché ferme ou le résilie au gré de l'acheteur : si ce dernier opte pour le marché ferme, il a la faculté de se remplacer aux frais du vendeur.

Une difficulté pour l'exécution de la clause par navire désigné tient, dans beaucoup de colonies, au fait que les marchandises doivent d'abord être chargées sur un navire côtier, puis subissent un transbordement pour être chargées sur le navire qui doit les diriger sur le port de destination définitive. En vue de cette éventualité, le contrat porte « Importation directe avec faculté de transbordement » ou « d'un ou de plusieurs ports de telle colonie — par un ou plusieurs vapeurs directs ou indirects à désigner — avec faculté d'escale même rétrogradées et de transbordement ».

Cette clause est contraire à celle figurant en général sur les contrats anglais qui prévoit pour le chargeur l'obligation d'embarquer des quantités minima : mais dans la plupart des colonies, l'exportateur est dans l'obligation de profiter de toutes les occasions de chargement, d'où la stipulation d'exécuter le marché en plusieurs chargements sans fixation de minima.

Pour l'application, la clause habituelle fait une obligation au vendeur de désigner à l'acheteur le bateau porteur de la marchandise au plus tard avant l'ouverture des panneaux.



La spécialisation de la marchandise se fait à bord — dans le contrat C.A.F.; soit avant, soit après l'ouverture des panneaux; et l'acheteur prend à sa charge toutes les opérations et frais de désarrimage, prise en cale, débarquement, frais d'allèges surestaries, droits de douane et taxes d'importation ou autres en vigueur au moment de la mise à la consommation.

Le pesage de la marchandise est également aux frais de l'acheteur après l'arrivée du vapeur, et sous la surveillance des représentants des vendeurs.

Par dérogation aux principes de la vente en C.A.F. d'après lesquels l'acheteur devient propriétaire de la marchandise dès le port d'embarquement, certains contrats C.A.F. prévoient que le déchet de route sera à la charge du vendeur et non de l'acheteur. Dans cette situation, il est prévu l'établissement de deux factures : facture provisoire sur la base du poids embarqué, facture définitive sur la base de la note du poids au débarquement. La différence des deux factures se règle au comptant.

L'acheteur n'est alors tenu à payer au vendeur que le *poids net* délivré.

La vente C.A.F. peut comporter, au surplus, une clause portant spécialisation de la marchandise après débarquement avec faculté de livrer sur connaissance collectif et de scinder les lots de même marque.

Le fret est réglé par le vendeur qui est chargé également d'effectuer l'assurance maritime pour le compte des acheteurs.

La clause de résiliation en usage prévoit la force majeure, le cas de guerre, de siège ou de révolution, l'interdiction d'exportation ou d'importation, les épidémies, grèves, incendie d'usine et tous autres cas d'interruption du trafic, indépendants de la volonté des vendeurs.

S'il y a contestation sur la qualité, un délai très bref est fixé au contrat (par exemple les 48 heures qui suivent le dernier jour du déchargement du navire), et une expertise amiable est prévue.

Au surplus, les contrats C.A.F. contiennent des stipulations variables suivant la nature et l'origine des marchandises, comme aussi suivant leurs points de destination.

Les organisations professionnelles ont établi des contrats types pour certaines catégories de marchandises en s'inspirant des enseignements d'une longue expérience.

Il existe par exemple des types de contrats pour les riz, maniocs et grains de Madagascar, d'autres pour les ricins à destination de Marseille — pour les cafés à destination du Havre, pour les cuirs C.A.F. Marseille, — pour les cacaos de la Côte d'Ivoire, etc...

Le Syndicat des exportateurs français de riz de Saïgon a fait ce travail pour les riz et maïs d'Indo-Chine : il existe un contrat

type pour le poivre de Saïgon et un autre pour les marchandises diverses de provenance indo-chinoise.

Le Syndicat des Intérêts Sénégalais en a établi également pour les arachides et l'Union Coloniale Française pour les rhums.

En cette matière, le principe de la liberté des conventions autorise les intéressés à se concerter pour établir les formes de contrats les mieux appropriés. Le législateur n'a pas à intervenir.

*Réméré.* — La faculté de rachat ou de réméré est le pacte par lequel le vendeur se réserve de reprendre la chose vendue moyennant la restitution du prix principal et le remboursement des frais déterminés par la loi (art. 1659 et 1673 C. civ.).

Le réméré est usité surtout pour les immeubles, mais il peut être stipulé également pour les ventes de marchandises : à ce titre, il intéresse certains commerçants. Dans les colonies, il est très répandu en Indo-Chine comme étant conforme au droit local et à de vieux usages du pays ; en droit annamite le réméré qui porte sur un immeuble se confond avec le nantissement immobilier.

*Location-Vente.* — Certains négociants désirant faciliter l'écoulement de certaines productions de nature industrielle, des appareils, machines, automobiles ou instruments de musique par exemple, proposent à leur clientèle une convention mêlée de louage et de vente.

La chose est mise à la disposition du client qui en a la jouissance moyennant le paiement d'un loyer annuel avec stipulation que la chose deviendra sa propriété après un certain temps, mais sous la condition que le loyer aura été payé régulièrement.

La doctrine est divisée sur le caractère juridique de cette convention dont le caractère licite est maintenant reconnu. M. Huc y voit un bail assorti d'une vente sous condition : dès lors, tant que les annuités n'auront pas été payées totalement, la chose continuera à appartenir au vendeur éventuel.

Cependant, en cas de faillite du locataire, les tribunaux hésitent à consacrer cette solution et ont une tendance à prononcer la nullité de la convention de location et à n'y distinguer qu'une vente suivie d'un paiement partiel. La Cour de Cassation se refuse à exercer son contrôle sur cette question d'interprétation d'une convention. L'article 550 du Code de commerce supprime en cas de faillite le privilège et le droit de revendication du vendeur de meubles non payés — et l'on ne saurait éluder par des conventions particulières cette disposition qui, comme toutes celles touchant à la faillite, a un caractère d'ordre public.

Les exportateurs qui seraient tentés par cette forme de contrat devront tenir compte des risques qu'ils courent en cas de faillite de leur futur acheteur.

## VI. — Réserve de propriété

Pour favoriser la vente des produits industriels dans les pays neufs et donner une garantie à première vue satisfaisante, on a envisagé dans certains pays, en Amérique du Sud notamment, une forme particulière du contrat de vente avec réserve de propriété au profit du vendeur.

Cette convention paraît par sa nature se rapprocher de la location-vente. Mais elle n'est pas nécessairement liée au paiement d'annuités : prise en elle-même, elle semble incompatible avec les principes essentiels du droit français, puisqu'une des causes du contrat de vente est précisément le transfert de la propriété de la chose vendue. Par suite, tant que la propriété de la chose est réservée, il ne peut pas y avoir vente : on se trouve en présence d'une promesse de vente ou d'une location avec vente sous condition suivant les cas.

Au surplus, l'article 550 du Code de Commerce suffirait, en cas de faillite de l'acheteur, à réduire à néant tous les avantages que le vendeur aurait voulu se réserver par une clause de cette nature, et il n'est pas douteux que la jurisprudence réprimerait énergiquement, dans l'intérêt de la masse, des procédés de ce genre, comme elle a une tendance à le faire pour les locations-vente.

Nous croyons que l'introduction de cette modalité de vente dans la législation n'est ni souhaitable, ni même possible.

VII. — Dans les relations commerciales qui s'établissent entre la Métropole et les pays d'Outre-Mer, le rôle des intermédiaires est peut-être plus important encore que dans l'intérieur du territoire national.

Ces intermédiaires sont les courtiers et les commissionnaires.

*Courtiers.* — Jusqu'à la loi du 18 Juillet 1866, les courtiers étaient des officiers ministériels : ce caractère d'officiers publics a été conservé par l'effet de cette loi aux seuls courtiers maritimes et d'assurances maritimes.

Pour les marchandises, la liste des courtiers inscrits est établie par le Tribunal de Commerce de la place.

Mais cette législation n'a pas été étendue ipso facto aux Colonies. C'est donc en principe le régime antérieur à la loi de 1866 qui y est applicable, sauf la réserve générale ci-dessus énoncée pour Madagascar. Dans les autres colonies, la profession de courtier est réglementée par des décisions spéciales.

Dans cet ordre d'idées, on peut citer les décrets du 28 Novembre 1851 et du 11 décembre 1863 pour la Martinique, où les courtiers sont nommés et révocables par le Ministre des Colonies ; le décret du 9 Juin 1860 pour la Guadeloupe, celui du 30 Juin 1860 pour la Guyane, celui du 4 Juin 1882 pour la Réunion (v. aussi arrêté local du 20 Août 1850) qui s'inspirent des mêmes principes.

Un arrêté du Gouverneur de la Cochinchine a étendu à cette Colonie les principales dispositions de la loi du 18 Juillet 1866. Tout Français ou étranger est, par suite, libre d'exercer la profession de courtier de marchandise, sauf la réglementation locale sur les courtiers inscrits (Dislère, Traité de législation coloniale, T. I, n° 1158 et suivants).

Les courtiers sont les mandataires de leurs clients et leurs obligations sont celles qui dérivent du mandat : ils sont garants de l'identité de ces clients, mais non de leur solvabilité, et ne répondent ni de l'exécution ni de la valeur ou de la qualité des objets du contrat. La loi de 1866 autorise cependant les courtiers libres à se porter garants personnellement en vertu du principe de la liberté des conventions.

*Commissionnaires.* — A la différence du courtier, qui agit pour le compte des deux parties et constate la convention, le Commissionnaire agit en son nom, mais pour le compte de son commettant, livre et reçoit dans l'intérêt de ce dernier et lui doit compte. Dans le commerce colonial, le rôle du commissionnaire est de grande importance. A l'importation, les maisons de commission agissant pour l'acheteur ou pour le vendeur se chargent des opérations de reconnaissance, de spécification, de pesage et de dédouanement.

A l'exportation, elles se chargent de formalités du même ordre.

Le contrat de commission est réglé par les articles 94 et suivants du Code de commerce.

Les formules de contrat varient comme celles de la vente.

Les Syndicats professionnels s'appliquent à unifier ces contrats où l'action du législateur ne saurait avoir à s'exercer.

D'après les clauses et conditions de la Chambre des Négociants commissionnaires et du commerce d'exportation de Paris, les marchandises doivent être livrées dans un certain délai et pourront être refusées en cas de retard ; la livraison doit être faite au magasin du Commissionnaire. Pour les marchandises qui sont expédiées directement au port, la responsabilité du fournisseur ne cesse qu'après réception par le destinataire définitif, sauf fortune de mer et faute des transporteurs. Les factures doivent indiquer tous les renseignements nécessaires aux formalités de douane, sous la garantie des fournisseurs.

Historiquement, les commissionnaires pratiquant les opérations coloniales ont contribué largement à la formation des grandes entreprises dont plusieurs sont devenues de puissantes sociétés de commerce.

Deux hommes joignent tout d'abord leurs efforts en conservant leur individualité : l'un opère dans une colonie comme négociant, l'autre opère en France comme commissionnaire du premier à l'achat comme à la vente. Dans certaines entreprises, ces deux

hommes changent de rôle et le premier prend la place du second pour venir se reposer en France des fatigues d'un climat souvent meurtrier. Au bout de quelques années, ces deux hommes comprennent qu'ils ont intérêt à s'associer et ils fondent une société, qui a un ou plusieurs établissements en France, et d'autres aux Colonies, mais qui devient son propre commissionnaire, pour l'achat en France de toutes les marchandises destinées à être vendues aux indigènes et pour la vente des produits agricoles que ces derniers apportent aux comptoirs.

### **VIII. — Opérations d'embarquement et de débarquement des marchandises dans les colonies**

La question si complexe des transports maritimes étant laissée en dehors de cette étude, nous voulons ici examiner rapidement une source de difficultés fréquentes relatives à la condition des marchandises dans les ports des colonies.

Avec l'apparition de la navigation à vapeur exigeant la régularité et la célérité, les navires ne peuvent rester au port qu'une durée strictement limitée. La rapidité des opérations d'embarquement et de débarquement est la conséquence nécessaire de cette situation. Or, dans les colonies, l'outillage des ports est souvent fort incomplet et les organisations pour ces opérations laissent à désirer : sur plusieurs points de la côte occidentale d'Afrique, il n'existe même pas de port. Les opérations se poursuivent en rade ou à l'extrémité des wharfs.

Ces wharfs peuvent être exploités en régie par la Colonie ou donner lieu à une concession au profit d'une société particulière : s'il existe un port, l'aconage fera l'objet d'une ou de plusieurs entreprises spéciales. De toutes façons, la Compagnie de navigation aura pour le déchargement ou pour l'embarquement à passer un contrat à cet effet.

En général, les connaissements des grandes compagnies prévoient cette éventualité : le débarquement aura lieu sans qu'il soit besoin d'en aviser les destinataires et les marchandises seront déposées suivant les circonstances dans un entrepôt ou magasin public ou particulier.

Les connaissements confèrent à la Compagnie de navigation le droit de se substituer des entreprises d'embarquement ou de débarquement et des dépositaires publics ou privés, et limite même sa responsabilité jusqu'au moment de la remise de la marchandise sous palan au destinataire ou de la remise aux entrepreneurs et dépositaires.

La jurisprudence française a décidé que ces clauses d'exonération étaient licites et qu'elles s'imposaient aux chargeurs. Lorsque la faculté de substituer figure dans le connaissement, la compagnie

de navigation se place dans la situation prévue à l'art. 1994 c. civ. qui consacre la responsabilité du mandataire lorsqu'il s'est substitué une autre personne dans sa gestion sans avoir reçu ce pouvoir ou quand ce pouvoir lui ayant été conféré sans désignation d'une personne, celle dont il a fait choix était notoirement incapable ou insolvable. En dehors de ces cas, la compagnie de navigation ne sera pas responsable de l'entreprise de déchargement ou d'embarquement qu'elle se sera substituée.

Le chargeur aura une action directe contre cette entreprise, considérée comme mandataire substitué.

(V. à ce sujet et sur l'obligation de délivrance incombant au capitaine avec la faculté de se substituer un mandataire pour le déchargement, Ripert *Dt Maritime*, t. II, 2<sup>e</sup> édition, p. 428.)

La jurisprudence de la Cour d'Aix est nettement orientée pour consacrer la responsabilité de l'acconier (10 Mars 1928).

Lorsque le wharf sera géré directement par la Colonie (ce qui est le cas, sauf erreur, du wharf de Cotonou), les difficultés deviennent plus grandes encore du fait de la compétence administrative qui peut être mise en jeu.

Il conviendrait d'obtenir que les Colonies cessent de gérer directement des entreprises de cette nature, dont le fonctionnement est incompatible avec les principes de droit administratif — et d'autre part que, dans la loi en préparation sur le régime des transports maritimes (convention de Bruxelles de 1925), une place soit faite pour déterminer exactement les responsabilités réciproques de l'armateur et du mandataire substitué jusqu'à la délivrance de la marchandise au destinataire.

## IX. — Sûretés

La question des sûretés, si importante déjà dans les pays de vieille civilisation, le devient encore davantage dans les pays neufs où le commerçant est exposé à se trouver en contact avec des éléments autochtones ou étrangers qu'il ne connaît pas ou qu'il connaît mal. Cet élément d'incertitude joue un rôle essentiel dans les transactions coloniales, et l'on doit se demander si, à cet égard, notre législation ou nos usages offrent un cadre approprié.

La doctrine divise les sûretés en sûretés personnelles et sûretés réelles. (Colin et Capitant *Dt Civ.*, t. II, p. 729 et s.)

« Les sûretés personnelles consistent dans l'adjonction d'autres débiteurs dont les ressources s'ajoutent à celle de l'obligé pour garantir l'exécution de l'obligation. » (ib.)

On peut citer dans cet ordre d'idées l'obligation solidaire et le cautionnement qui sont traités au code civil dans les art. 1197 et s., et 2011 et s.

Les sûretés réelles sont le gage, le droit de rétention, les privilèges et hypothèques.

*Nantissement.* — Le nantissement, d'après notre Code, est un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour sûreté de la dette.

Si le nantissement porte sur un bien mobilier, il se nomme gage — s'il porte sur un immeuble, il prend le nom d'antichrèse ou plus communément nantissement immobilier. Cette dernière forme est assez peu usitée en France, car elle est remplacée souvent par une cession de fruits ou de loyers non échus qu'il ne faut pas confondre avec elle, et qui, à bien des points de vue, est plus avantageuse pour le créancier. La loi du 23 Mars 1855 prescrit la publicité de l'un et l'autre contrat.

Aux Colonies où le code civil est applicable, il n'y a aucune particularité à signaler : mais dans celles de nos possessions où il existe une législation indigène, il faut combiner les droits des créanciers métropolitains ou assimilés avec ceux des créanciers indigènes. Nous trouvons un exemple de cette situation en Indo-Chine où les indigènes sauvegardent leurs droits même au regard des créanciers français par le mode de publicité prescrit par la loi annamite, une inscription au *bô*, de même que les créanciers français sauvegardent les leurs même au regard de l'Annamite, par le mode de publicité de la loi française qui est l'inscription hypothécaire (v. en ce sens C. d'A. de l'Indo-Chine, 1<sup>re</sup> Chambre de Saïgon, 26 Août 1910, Recueil Dareste 1911.3.223 et les notes 17 Nov. 1912 ib. 1913.3.151).

En Tunisie, les immeubles immatriculés échappent aux règles de la législation musulmane, alors que les immeubles non immatriculés acquis par des Français ou assimilés sont soumis aux juridictions indigènes (Tribunal de Chrâa), mais avec une procédure d'exéquatur pour que ces décisions soient exécutoires (en ce sens Req. 24 Décembre 1930 sur l'étendue des pouvoirs du Juge de l'exéquatur).

Nous ne pouvons que donner un simple aperçu de cette question complexe : les observations qui précèdent suffisent à démontrer que soit en droit français, soit en droit indigène, la pratique du nantissement immobilier exige de minutieuses précautions et se heurte à des difficultés qui la rendent peu attrayante.

Le contrat par lequel un débiteur remet à titre de garantie à son créancier la possession d'un meuble corporel ou incorporel se nomme le gage et cette sûreté réelle est d'un usage très répandu. Les marchandises, les biens incorporels et les valeurs mobilières possèdent une valeur de crédit dont la mise en œuvre s'accomplit par ce contrat.

Un commerçant peut ainsi tirer parti de ses marchandises et de son fonds de commerce.

En ce qui concerne les fonds de commerce, la matière fait l'objet en France de la loi du 17 Mars 1909. L'art. 38 de cette loi prévoit un règlement d'administration publique pour en déterminer les conditions d'application à l'Algérie et aux Colonies. Ce décret



a été pris pour l'Algérie le 2 Janvier 1926; dans les Colonies, les règlements n'ont pas encore paru.

Il serait sans doute opportun d'étendre les bienfaits de cette législation à celles des colonies qui paraissent le plus évoluées.

*Warrants.* — L'opération de gage constitué par les produits agricoles se trouve facilitée par l'institution des warrants agricoles. L'agriculteur ne peut, en général, se procurer des fonds qu'en vendant ses produits, de là un afflux de marchandises sur le marché à la même époque et dépréciation des cours (l'opération qui consiste à faire des avances aux indigènes pour leurs plantations a un caractère commercial lorsqu'elle est faite par une maison de commerce. — Tribunal de Nouméa, 28 Oct. 1925, Rec. Daresté, 27. 3.97).

La loi du 30 Avril 1906 a remédié à cette situation après un premier essai infructueux, en organisant le warrant agricole qui permet au producteur de donner sa récolte en gage au prêteur qui se fait délivrer un titre à ordre transmissible par voie d'endossement. La loi est applicable à l'Algérie, mais non aux Colonies. Cependant, les inconvénients qui ont motivé en France cette institution se présentent également dans les pays d'outre-mer, gros producteurs de certaines denrées.

La même remarque trouve sa place pour une industrie qui n'est pas négligeable dans les pays neufs dont elle favorise le développement : celle de l'hôtellerie. La loi du 8 Août 1913 qui a institué le warrant hôtelier est applicable à l'Algérie et son extension pourrait être mise à l'étude.

*Prêt sur gage.* — L'usure est une des plaies sociales les plus redoutables dans les pays d'outre-mer, où les indigènes sont facilement la proie d'intermédiaires peu scrupuleux.

La question des prêts aux indigènes est très complexe et comporte des solutions différentes suivant les colonies où les habitudes locales sont essentiellement variables. En Indo-Chine, elle a reçu une solution par l'institution des Monts-de-Piété qui fonctionnent sous la surveillance de l'Administration locale.

La loi du 19 Décembre 1850 qui a réprimé le délit d'usure, est applicable dans toutes les colonies en vertu de la loi du 8 Janvier 1877 qui a promulgué le code pénal : il faut ajouter que les gouverneurs ont le droit, par voie d'arrêtés, d'édicter des mesures de police sous les réserves contenues dans l'art. 3. de ladite loi avec des sanctions pénales qui peuvent aller jusqu'à 15 jours de prison et 100 francs d'amende.

*Hypothèques.* — Le régime hypothécaire a été étendu aux Colonies par une ordonnance du 22 Novembre 1829 qui crée des conservations d'hypothèques et reproduit les dispositions essentielles de la législation métropolitaine.

La loi du 23 Mars 1855 sur la transcription doit être considérée



comme faisant partie du code civil et se trouve applicable dans les mêmes conditions.

La conservation des hypothèques se trouve organisée dans les Colonies en vertu de cette législation qui a été étendue et qui doit être combinée avec l'institution des livres fonciers pour les immeubles immatriculés.

En Indo-Chine, il y a lieu de tenir compte de la situation particulière des immeubles régis par le Code annamite ou le Code cambodgien (v. articles de M. Boudillon, Rec. Dareste 1914.2.13) et en Afrique Occidentale et Equatoriale comme à Madagascar de la situation des terres vacantes et sans maître qui appartiennent à l'Etat sous la réserve des droits des collectivités indigènes — exploitation des forêts, pâturages, etc. (v. aussi le décret du 16 Juillet 1897 sur le régime hypothécaire de Madagascar — le décret du 24 Juillet 1906 sur le régime foncier en A.O.F. — article de M. Dareste — Rec. 1908.2.13).

*Observation.* — Mais si les garanties hypothécaires données dans les Colonies offrent une efficacité certaine, sous réserve d'une prudente évaluation, elles seront rarement obtenues par les exportateurs de France. Ces derniers s'exposent à de graves mécomptes en vendant autrement qu'au comptant. La clientèle locale, à de rares exceptions près, se compose de petits commerçants sans grande surface qui ne disposent ni des informations, ni de l'organisation, ni des réserves indispensables pour supporter les aléas du commerce d'exportation ou d'importation.

Les découverts consentis à cette clientèle sont très risqués et particulièrement en période de crise.

L'expédition, paiement à réception entre les mains des banques contre remise de documents, expose même l'exportateur à voir refuser sa marchandise, qu'il sera réduit à liquider en vente publique. Ce dernier agira sagement en ne livrant que contre paiement comptant ou contre traite acceptée par un établissement bancaire offrant toutes garanties.

## X. — Fraudes — Poids et mesures

La loi du 1<sup>er</sup> Août 1905 sur les fraudes a été déclarée applicable à l'Algérie et aux Colonies, elle a été promulguée dans les principales de nos colonies, mais les décrets pris en forme de règlements d'administration publique en exécution de cette loi n'ont pas été promulgués partout. Il en a été pris de nombreux pour les diverses colonies en particulier.

Les principes posés par la législation nouvelle n'en doivent pas moins, en tout état de cause, recevoir leur application, puisque, d'après la jurisprudence de la Cour de Cassation, la fraude peut être poursuivie nonobstant l'absence de ces règlements concernant telle ou telle denrée.

C'est notamment en vertu de la loi de 1905 que sont poursuivies les infractions sur les poids et sur les mesures des marchandises vendues.

— La vérification des poids et mesures constitue un service local qui est organisé par le Gouverneur par voie d'arrêté.

## XI. — Marques de fabrique

Les textes qui réglementent dans la Métropole la propriété des marques de fabrique se rattachent par un lien étroit à la législation commerciale. La loi du 23 Juin 1857 et le Décret du 26 Juillet 1858 ont été rendus exécutoires dans les colonies par décrets du 8 Août 1873 et 12 Juin 1890. Ces décrets ont été complétés par celui du 28 Mai 1894 qui a rendu exécutoire le règlement d'administration publique du 27 Février 1891.

## XII. -- Litiges

Le Code de commerce étant promulgué dans les colonies, tous les litiges d'ordre commercial doivent être portés devant le Tribunal de commerce s'il en existe ou devant le Tribunal civil jugeant commercialement dans le cas contraire.

Dans la plupart des contrats commerciaux, les parties conviennent d'une attribution de compétence à un Tribunal déterminé. Lorsqu'il s'agit d'exportation, l'exportateur métropolitain stipule en général la compétence du Tribunal de commerce du lieu de son domicile.

Ces clauses touchant à la compétence *ratione loci* sont licites et ne dérogent à aucun principe d'ordre public.

La loi du 31 Décembre 1925 a modifié l'art. 631 du Code de commerce en reconnaissant la légalité de la clause compromissoire qui jusqu'alors avait été prohibée. D'après ce texte, les parties peuvent, au moment du contrat, convenir de soumettre à des arbitres les contestations de nature commerciales lorsqu'elles viendront à se produire.

Cette loi n'a pas été déclarée applicable aux Colonies, et l'on doit se demander si lorsqu'une des parties est domiciliée en France et l'autre sur un territoire où la loi n'a pas été promulguée, la légalité de la clause serait reconnue. (Pour Madagascar une jurisprudence qui n'est d'ailleurs pas unanime décide que certaines parties de la législation française sont *ipso facto* applicables même pour les lois métropolitaines postérieures à 1895). Pour notre part, nous sommes portés à penser qu'à défaut de promulgation spéciale, la loi du 31 Décembre 1925 n'est pas applicable aux colonies, conformément aux principes généraux de la législation coloniale tracés par le Sénatus-consulte du 3 Mai 1854.

Il appartient aux intéressés de donner leur avis sur cette extension toujours possible de l'art. 631 nouveau du Code de Commerce qui ne va pas sans soulever des objections du fait de la présence des indigènes et de certains éléments étrangers.

— En tout état de cause, la clause compromissoire ayant un effet général, il reste acquis que la procédure d'arbitrage pour un litige précis et déterminé est toujours possible, comme elle l'était en France avant la loi de 1925, et comme elle continue à l'être conformément aux articles 1009 et suivants du code de procédure civile.

— En matière commerciale et lorsqu'en particulier il s'agit d'assurer l'exécution des contrats en les interprétant au besoin, les pouvoirs des tribunaux sont souverains et le contrôle de la Cour de Cassation ne trouve que très rarement l'occasion de s'exercer, s'il se présente notamment une question de droit tenant à la législation en vigueur dans les Colonies.

Les usages locaux qui viennent le plus souvent suppléer à l'insuffisance des contrats sont constatés et appliqués dans chaque ressort.

Aussi la jurisprudence en ces matières ne présente pas un caractère de fixité et d'uniformité.

Nous ne croyons pas cependant qu'il soit nécessaire d'arriver à une unité absolue et une réforme législative ne paraît nullement indiquée.

La meilleure méthode d'unification est celle qui est déjà appliquée par les syndicats et associations professionnels en recommandant à leurs adhérents des contrats types soigneusement étudiés, et en leur donnant tous les renseignements possibles avec la documentation la plus complète. La liberté du commerce doit rester assurée.

## CONCLUSIONS

Au cours de ce travail, toutes les questions se rattachant aux banques et au régime financier du commerce ont été volontairement laissées de côté; elles sont l'objet d'un congrès spécial.

Les réformes législatives à introduire ont été indiquées et peuvent éventuellement faire l'objet de vœux motivés.

Elles sont limitées et peuvent recevoir des solutions variables suivant les Colonies.

Pour le reste, l'action des groupements professionnels doit suffire et si leurs efforts ont besoin d'être coordonnés, la Quinzaine nationale a un rôle à jouer pour ce travail de coordination.

### *Discussion du Rapport*

M. Marcille expose que les limites matérielles qui lui furent imposées par les organisateurs du Congrès pour traiter un sujet aussi vaste que les « contrats », l'ont obligé à n'examiner que les contrats coloniaux dont le régime se trouve différent de celui de la Métropole.

M. Marcille donne ensuite un résumé magistral de son rapport.

Le Président, avant d'ouvrir la discussion sur les différents vœux proposés par le rapporteur, tient à remercier celui-ci au nom du Congrès et à le féliciter chaleureusement de l'ampleur et de la précision de son remarquable travail.

M. du Vivier de Streel demande, d'autre part, au Congrès d'examiner, en sus des propositions présentées par M. Marcille, deux points qui lui paraissent utiles à discuter, savoir : d'une part, les conditions d'application des lois métropolitaines aux Colonies, et d'autre part, l'usage souvent abusif qui est fait des jugements exécutoires nonobstant appel.

Sur le premier point, après intervention de MM. Daudet, Le Neveu et Marcille, le Congrès décide de formuler un vœu tendant à ce que l'application des lois aux Colonies soit précédée de la consultation de la Section technique compétente du Ministère des Colonies ainsi que du Conseil de législation des Colonies.

Le Secrétariat est chargé de proposer une rédaction dans ce sens à la commission des vœux.

La rédaction qui fut ultérieurement proposée par le Secrétariat à la séance plénière de clôture de la « Semaine de la Politique commerciale » fut la suivante :

*« Le Congrès émet le vœu qu'avant toute promulgation de textes législatifs dans les Colonies, le Ministre prenne l'avis des Sections compétentes du Conseil économique et celui du Conseil de législation des Colonies. »*

Sur le second point proposé à l'examen du Congrès par M. du Vivier de Streel, l'Assemblée, après une discussion à laquelle interviennent notamment MM. Daudet, Le Neveu et Marcille, émet à l'unanimité le vœu suivant :

*« Considérant que les jugements exécutoires nonobstant appel ne doivent être prononcés qu'avec beaucoup de discernement et que les tribunaux coloniaux en font un usage excessif, demande qu'une circulaire soit envoyée aux Parquets coloniaux afin d'attirer leur attention sur les précautions qu'il y a lieu de prendre à cet égard. »*

Le Président soumet ensuite à la ratification du Congrès les vœux proposés par M. Marcille.

Le premier a trait à l'organisation d'une publicité facultative pour les procurations données aux Agents des Entreprises commerciales ou industrielles.

Après discussion, le Congrès adopte le vœu de M. Marcille qui est ainsi conçu :

*« Considérant que les chefs de service — ou directeurs locaux des entreprises commerciales ou industrielles aux colonies — disposent de pouvoirs très étendus en général pour engager la Société ou le particulier qui les a mandatés,*

*« Qu'il dépend d'autre part des tribunaux compétents d'étendre encore davantage ces pouvoirs par voie d'interprétation,*

*« Qu'ainsi le mandataire peut assumer des responsabilités qu'il n'a pu exactement mesurer,*

*« Considérant qu'il est à tous points de vue désirable que ces directeurs ou chefs de service n'apparaissent aux tiers qu'avec des attributions bien déterminées, avec toutes ces attributions, mais avec celles-là seulement,*

« Emet le vœu :

« Que l'autorité compétente étudie l'organisation de la publicité facultative des procurations spéciales délivrées par les entreprises coloniales à leurs directeurs ou agents, afin que les tiers soient avertis des pouvoirs de ces derniers, dans une région déterminée et pendant un temps prévu. »

Le deuxième vœu proposé par M. Marcille a trait au nantissement des fonds de commerce.

Le Congrès adopte le vœu proposé par M. Marcille qui est ainsi conçu :

« Considérant que l'article 38 de la loi du 17 mars 1909 relative à la vente et au nantissement des fonds de commerce, a prévu la publication d'un règlement d'administration publique destiné à faire l'application de ladite loi à l'Algérie et aux Colonies,

« Que si un décret est intervenu en ce qui concerne l'Algérie, aucune mesure de ce genre n'a été prise pour les autres Colonies,

« Que cependant plusieurs de celles-ci ont atteint un degré de développement qui justifie l'extension de la législation précitée,

« Emet le vœu :

« Que soit mis à l'étude et publiés pour les Colonies dont l'organisation est la plus évoluée, les règlements d'administration publique prévus par l'article 38 de la loi du 17 mars 1909. »

Le troisième vœu proposé par M. Marcille a trait à la responsabilité juridique en matière d'embarquement et de débarquement.

Le Congrès adopte le vœu proposé par M. Marcille qui est ainsi conçu :

« Le Congrès,

« Considérant que les Compagnies de navigation se réservent en général, dans leurs connaissements, le droit de se substituer des entreprises d'embarquement et de débarquement des marchandises, mais en limitant leur responsabilité propre, ce qui a pour effet d'obliger le plus souvent les chargeurs en cas d'avarie, de retard ou de perte, à actionner directement ces entreprises,

« Considérant que si les Compagnies de navigation se trouvent dans l'obligation impérieuse de se substituer ces entreprises notamment dans les ports et rades des colonies, la clause d'exonération dont elles usent est bien de nature à augmenter les risques des chargeurs par suite des complications qu'une simple avarie peut entraîner,

« Considérant qu'il y a intérêt à faire disparaître ces risques et à lier la clause de substitution à la responsabilité du transporteur, sauf à ce dernier à mettre en cause le mandataire substitué,

« Emet le vœu :

« Que dans la loi en préparation sur le régime des transports maritimes, une disposition soit introduite ayant pour effet de décider que, dans les connaissements, la clause de substitution entraînera obligatoirement la responsabilité de l'armateur, sans préjudice des recours de ce dernier contre qui de droit s'il y a lieu. »

(La commission d'examen des vœux, dans sa séance du 8 juillet, n'a pas cru devoir retenir le vœu ci-dessus.)

Le quatrième vœu présenté par M. Marcille a trait à l'extension aux Colonies de la loi du 30 avril 1906 sur les warrants.

« Le Congrès,

« Considérant que la loi du 30 avril 1906 a organisé le warrant agricole qui permet au producteur de donner sa récolte en gage au prêteur,

« Que si la loi est applicable à l'Algérie, son application n'en a pas été étendue aux autres Colonies,

« Emet le vœu :

« Que soit mise à l'étude l'extension de la législation précitée aux Colonies dont l'organisation commerciale est la plus évoluée. »

Il est adopté par le Congrès.

Le cinquième vœu proposé par M. Marcille concerne le développement des contrats types.

Le Congrès adopte ce vœu qui est ainsi conçu :

« Considérant que, sans porter atteinte à la liberté des transactions commerciales, il est avantageux d'unifier dans la mesure du possible les contrats afférents aux opérations les plus communes,

Emet le vœu :

« que soit assuré le développement des contrats types par l'action des Groupements professionnels qualifiés. »

---

Rapport de M. BARDOUX,

Secrétaire général adjoint de la Chambre de Commerce de Marseille,  
sur

## Les TRANSPORTS entre la MÉTROPOLE et les COLONIES.

En l'absence de M. Bardoux, empêché, M. Daudet, directeur de l'Association nationale d'Expansion économique, analyse le rapport de M. Bardoux, secrétaire général adjoint de la Chambre de Commerce de Marseille.

### I. — L'EFFORT DE L'ARMEMENT FRANÇAIS

Il nous paraît tout indiqué d'emprunter le début de ce rapport à une étude pleine de substance, due à M. René Théry, Directeur de l'Economiste Européen et rapporteur général de l'Institut Colonial Français, parue en Juin 1928.

Comme on le verra, l'optimisme qui colore les chiffres cités n'est pas un optimisme de commande : il est aussi sincère que les données de cette étude et permet d'affirmer que, s'il y a des causes tendant à restreindre les possibilités d'échange entre la Métropole et les Colonies, ce n'est pas à nos armateurs qu'il les faut imputer. Les conclusions que nous donnons nous-mêmes pour les années 1929-1930 ne font que le confirmer.

« Chaque fois, écrit le savant économiste que, dans certains milieux, l'on parle de la nécessité de hâter la mise en valeur de nos

possessions, il est objecté que le développement économique de la « France totale » se trouve entravé par l'insuffisance et la précarité des services reliant la Mère-patrie à ses provinces lointaines. » Nous concédons bien volontiers, répond M. Théry, qu'en matière de transports publics, la perfection n'est jamais atteinte, et que des améliorations peuvent toujours être apportées aux organisations en vigueur, si judicieusement établies soient-elles. Nous reconnaissons aussi qu'en raison de l'irrégularité des courants de trafic, des « embouteillages » se produisent parfois, dont les victimes sont fondées à se plaindre.

« Mais si nous nous gardons de soutenir que, du point de vue qui nous occupe aujourd'hui, « tout est pour le mieux dans le meilleur pays du monde », nous affirmons bien haut que, dans leur ensemble, les relations maritimes franco-coloniales sont assurées maintenant dans de bonnes conditions, et, sous réserve de retouches de détail en cours de réalisation, répondent dès à présent comme il convient aux besoins à satisfaire.

« Un « coup d'œil circulaire » purement objectif justifiera cette déclaration de principe ».

Il faut noter d'abord qu'un effort considérable et efficace a été accompli par nos armateurs pour augmenter le tonnage mis à la disposition du commerce entre la Métropole et ses territoires extra-européens.

Pendant l'année 1913, la navigation franco-coloniale avait employé in globo (entrées et sorties réunies) 4.414 bâtiments battant notre pavillon, d'une jauge nette de 5.645.000 tonneaux. En 1925, nous y avons engagé 5.701 navires, jaugeant net 8.892.000 tonneaux, et, en 1927, 5.661 navires, jaugeant net 9.229.000 tonneaux.

Sur le dernier exercice normal d'avant-guerre, on enregistre donc en 1926 une progression de 1.287 unités et 3.247.000 tonneaux de jauge, et, en 1927, une progression de 1.247 unités et 3.584.000 tonneaux. De 1926 à 1927, il y a diminution de 40 navires, mais accroissement de 337.000 tonneaux.

Si, au lieu de considérer les chiffres absolus, nous envisageons les variations proportionnelles, nous voyons qu'entre 1913 et 1926, l'avance ressort à 29,1 % pour le nombre de navires et 57,5 % pour leur tonnage, qu'elle est, entre 1913 et 1927, de 28,2 % en nombre et de 63,5 % en tonnage, et que, de 1926 à 1927, à une régression de 0,7 % du nombre des navires correspond une extension de 3,8 % du tonnage.

Il est à remarquer que, durant la période considérée, la navigation franco-coloniale sous pavillon français s'est un peu plus développée que la navigation maritime totale (cabotage et pêche côtière exclus) sous le même pavillon : le nombre global des bateaux de notre nationalité assurant le trafic entre nos côtes et l'étranger et nos possessions ou pratiquant la grande pêche, est, en effet, passé,



entre 1913 et 1927, de 14.430 à 17.526 unités, soit une progression de seulement 13,6 % (contre 28,2 % pour le trafic franco-colonial), et leur tonnage est monté de 15.781.000 à 25.205.000 tonnes, soit une progression de seulement 60,3 % (contre 63,5 % pour le trafic franco-colonial).

La comparaison est plus frappante encore si l'on envisage l'ensemble de la navigation maritime française sous tous pavillons : celle-ci avait porté en 1913 sur 51.279 navires, jaugeant 60.618.000 tonnes, et a compris, en 1927, 52.284 navires, jaugeant 80 millions 988.000 tonnes ; elle n'a donc augmenté que de 2 %, quant au nombre des unités, et de 50,1 % quant au tonnage. Par voie de conséquence, la part des bâtiments français affectés à la navigation franco-coloniale dans le total des bâtiments de notre pavillon entrés dans nos ports ou les ayant quittés, s'est élevé de 28,6 % pour le nombre et 35,8 % pour le tonnage en 1913, à 32,3 % pour le nombre et 37,5 % pour le tonnage en 1927 : la part des mêmes bâtiments dans le total des bâtiments de toute nationalité entrés dans les ports français ou les ayant quittés, s'est élevée de son côté de 8,5 % pour le nombre et 9,3 % pour le tonnage en 1913 à 10,8 % pour le nombre et 10,1 % pour le tonnage en 1927.

Sous tous les rapports, l'amélioration est manifeste, en ce qui concerne l'intensité des services comme en ce qui touche la capacité du matériel offert à la clientèle : on mesurera son importance relativement à la qualité de ce matériel en observant que la jauge nette moyenne par navire français employé au trafic franco-colonial est montée de 1.279 tonnes en 1913 à 1.630 tonnes en 1927 : cette jauge est, d'ailleurs, sensiblement supérieure à celle de l'ensemble des bateaux français employés à la navigation au long cours, laquelle s'était établie à seulement 1.023 tonnes en 1913, et n'a encore été que de 1.438 tonnes en 1927. »

La période allant jusqu'à 1930 inclus n'a pas apporté, au point de vue des mouvements de la navigation coloniale, des changements susceptibles de modifier les conclusions de M. Théry, qui sont, en bonne justice d'ailleurs, très favorables à l'effort de nos armateurs. Les chiffres de 1928 donnent un mouvement de navires (entrées et sorties réunies) de 6.168 jaugeant net 9.877.737 tonnes : 1929, 6.387 navires jaugeant 10.121.681 tonnes : 1930, 6.918 navires avec 11.145.600 tonnes. Pour cette dernière année, et pour nous en tenir aux termes de comparaison qu'elle offre, la navigation maritime totale (cabotage et pêche côtière exclus) sous le pavillon national, se chiffrait par 17.935 unités et un tonnage de 27 millions 642.939 tonnes. La navigation maritime française sous tous pavillons a porté sur 58.006 unités jaugeant 112.042.420 tonnes. Les chiffres de 1930 comparés à ceux de 1927 font ressortir une augmentation de 18 % pour le nombre des unités et de 17 % pour le tonnage des navires assurant les relations de la Métropole avec les Colonies, alors que l'accroissement de la navigation maritime totale



sous pavillon français n'accuse qu'une augmentation de 2 % pour les navires et de 9 % pour le tonnage de jauge, soit en faveur de la navigation coloniale, une différence de 16 % pour les navires et de 9 % pour le tonnage de jauge.

La navigation maritime française sous tous pavillons a également augmenté dans la proportion de 9,8 % pour les unités et de 27 % pour le tonnage.

## II. — COMMUNICATIONS MARITIMES ENTRE LA METROPOLE, L'AFRIQUE DU NORD, LES PROTECTORATS. COLONIES ET PAYS SOUS MANDAT

Pour procéder à l'inventaire des moyens de transport par mer mis à la disposition des colonies, nous nous sommes adressés aux Compagnies de Navigation spécialisées dans le trafic colonial et spécialement dans le transport passagers. Pour les besoins de cette étude, groupant nos colonies en zones géographiques distinctes, nous considérerons successivement :

### 1° *Groupe de l'Afrique du Nord*

(Algérie-Tunisie-Maroc)

### 2° *Groupe de la Côte Occidentale d'Afrique*

(Afrique Occidentale Française, Afrique Equatoriale Française, Cameroun et Togo)

### 3° *Groupe de l'Océan Indien*

(Madagascar, La Réunion, Comores, Côte des Somalis)

### 4° *Groupe Asiatique*

(Indochine, Etablissements Français dans l'Inde)

### 5° *Groupe de l'Océanie*

(Etablissements Français de l'Océanie, Nouvelle-Calédonie)

### 6° *Groupe de l'Atlantique*

(Guyane, Martinique, Guadeloupe, Saint-Pierre-et-Miquelon)

### 7° *Syrie-Levant*

Ce tableau permettra de mesurer avec une approximation suffisante l'effort accompli par l'Armement Français depuis la guerre pour améliorer, malgré les difficultés de l'heure, les communications maritimes et pour assouplir leurs services aux multiples exigences du commerce.

## 1° Groupe de l'Afrique du Nord

(Algérie-Tunisie-Maroc)

### 1° ALGERIE

#### *Compagnie Générale Transatlantique*

*Postaux.* — 4 départs par semaine sur Alger (les mardi, jeudi, samedi et dimanche à midi). Service postal direct par paquebots rapides type *Timgad* et la série *Gouverneurs*.

1 départ par semaine sur Oran (le samedi à 16 heures). Service postal direct par paquebot type *Dal-Piaz*.

1 départ par semaine sur Philippeville-Bône (le lundi à midi). Service postal rapide par paquebot type *Charles-Roux*.

*Services mixtes.* — 1 départ par semaine sur Alger-Bougie (le mercredi à 18 heures). Service assuré par des paquebots mixtes type *Figuig*.

1 départ par semaine sur Bône-Philippeville (le jeudi à 18 heures). Service assuré par paquebots mixtes type *Mayenne*.

*Cargos.* — Services à marchandises sur Alger, Oran, Arzew, Mostaganem, Bougie, Bône, Philippeville, Sète.

#### *Compagnie de Navigation Mixte*

*Postaux.* — 2 départs par semaine sur Alger. Un service direct Marseille-Alger le mardi à 12 heures et le vendredi via Palma de Mallorca, vapeur type *Djemila*.

2 départs par semaine de Port-Vendres sur Alger (les lundi et vendredi à 10 heures). Service assuré par les unités récentes du type *El-Goléa*.

1 départ direct Marseille-Oran par paquebot type *Djebel-Dira*.

1 départ par semaine de Sète-Port-Vendres-Oran (le samedi). Service assuré par les paquebots du type *G.-G.-Tirman*.

1 départ par semaine sur Bône-Philippeville (le mercredi à 12 heures). Service assuré par les paquebots type *G. Gal-Lépine*.

*Cargos.* — 3 navires par semaine de : Marseille sur Oran, Sète sur Alger, Nice sur Alger. Service assuré par unités type *Lieutenant-Fournaud* et *Mécanicien-Moutte*.

#### *Société Générale des Transports Maritimes*

*Postaux.* — 2 départs par semaine sur Alger (le dimanche à 12 heures et le mercredi à 18 heures). Service rapide et direct par type *Sidi-Brahim* et service ordinaire par type *Espagne*.

2 départs par semaine sur Oran (le lundi et le mercredi à 17 heures). Service rapide et direct par paquebot type *Sidi-bel-Abbès* et *G. Général-Laferrière*. Service ordinaire par paquebot type *Sidi-Aïssa*.

*Cargos*. — 1 départ le dimanche sur Bône, Philippeville. Services assurés par cargos type *Sidi-Ferruch* et paquebot mixte *Sidi-Okba*.

1 départ sur Bougie le mercredi.

## 2° TUNISIE

### *Compagnie Générale Transatlantique*

*Postaux*. — 1 départ par semaine sur Tunis (le mercredi à 12 heures). Service rapide et direct par paquebots type *G. Général-Grévy*.

1 départ par semaine sur Bizerte-Tunis (le vendredi à 17 heures). Service assuré par paquebot type *G. Général-Jonnart* et *Duc-d'Aumale*.

*Services à marchandises sur Tunis-Bizerte*.

Service assuré par paquebots mixtes type *Figuig*.

### *Compagnie de Navigation Mixte*

*Postaux*. — 1 départ par semaine sur Tunis (le lundi à 12 heures). Service assuré par paquebot *Marsa-II* ou *Mustapha-II*.

L'Algérie et la Tunisie sont en outre desservis, au départ de Marseille, par des navires de charge appartenant à la Société Algérienne de Navigation Schiaffino, Daher, Société Maritime Nationale, Compagnie de Navigation Busck, Sicard, Société Fécampoise de Navigation.

La Compagnie Générale Transatlantique assure, d'autre part, des services de cargos de :

*Rouen* sur Tanger, Oran, Philippeville, Bône et Tunis (mensuel).

*Nantes et Bordeaux* sur Oran et Alger (3 à 4 départs par mois).

*Nantes, Saint-Nazaire et Bordeaux* sur Tanger, Mostaganem, Bougie, Philippeville, Bône et Tunis (mensuel).

*Société d'Exploitation de la Compagnie Havraise Péninsulaire de Navigation à vapeur*. — Ports de départ : Le Havre, Rouen. Ports touchés dans le pays : Alger, Oran, Bône, Philippeville, Tunis.

### 3° MAROC (par Marseille)

L'activité de la Compagnie Paquet sur le Maroc remonte à 1863, date de la mise en service du paquebot *Languedoc*.

Les services actuels peuvent se résumer ainsi :

Ligne a. — Un départ par grand courrier pour passagers et marchandises a lieu chaque samedi de Marseille et de Casablanca par paquebots *Maréchal-Lyautey* et *Nicolas-Paquet*, avec escale à Tanger.

Indépendamment de ce service, la Compagnie Paquet exploite les lignes suivantes, dont voici le détail ;

Ligne b. — Ceuta-Tanger-Casablanca-Mazagan. Départ de Marseille le mardi, tous les 14 jours, retour via Barcelone. Service direct bi-mensuel par paquebots du type *Imerethie-II*.

Ligne c. — Alger-Oran-Tanger-Casablanca-Mazagan-Saffi-Mogador-Agadir. Départ de Marseille, le samedi tous les 14 jours. Départ de Sète, le dimanche tous les 28 jours. Départ d'Alger, le mardi tous les 28 jours. Départ d'Oran, le jeudi tous les 14 jours. Retour via Oran et Barcelone.

Les navires affectés à ce service ne prennent ni passagers ni marchandises au départ de Sète et Marseille pour Alger et Oran ou inversement.

Ligne d. — Mélilla-Villa Sanjurjo-Ceuta-Casablanca. Départ de Marseille le dimanche, tous les 14 jours (escale facultative à Port-Saint-Louis-du-Rhône). Service bi-mensuel par vapeurs mixtes.

Ligne e. — Melilla. Départ de Marseille chaque semaine par cargos.

Ligne f. — Kénitra. Départ de Marseille chaque semaine. Service hebdomadaire par cargos.

Ligne g. — Rabat. Départ de Marseille tous les 14 jours. Service bi-mensuel par cargos.

Ligne h. — Larache. Départ de Marseille chaque mois. Service mensuel par cargos.

### MAROC (par Bordeaux)

4 départs par mois de Bordeaux sur Casablanca assurés par des navires postaux de la Compagnie Générale Transatlantique.

## 2° GROUPE DE LA COTE OCCIDENTALE D'AFRIQUE

### A. — COMPAGNIE DES CHARGEURS REUNIS

#### LIGNE POSTALE

#### COTE OCCIDENTALE D'AFRIQUE

Le service postal entre Dunkerque, Le Havre, Bordeaux et la C.O.A. jusqu'à Loango, est assuré par la Compagnie des Char-

geurs Réunis déclarée adjudicataire en 1889. Un départ tous les deux mois assuré par les paquebots *Ville-de-Maranhao* et *Ville-de-Maceio*. Subvention annuelle de 311.850 francs pour couvrir le transport de la poste, des colis postaux, leur embarquement et débarquement, et le transport gratuit d'un contrôleur. Durée de la Convention postale : 15 ans.

Terminus de la ligne reporté à Matadi en 1893 en prévision de la mise en exploitation du chemin de fer belge de Matadi à Kinshassa. En Juillet 1899, ligne postale doublée d'une ligne de paquebots libres. Les départs devinrent ainsi mensuels et furent assurés par *Maranhao*, *Maceio* et *Pernambuco* (3.200 t.).

En 1904, la Convention postale fut prorogée pour un, puis trois ans. En 1906, nouvelle adjudication confiée aux Chargeurs Réunis sur les mêmes bases que celles de 1889, subvention réduite à 266.000 francs. Néanmoins, la Compagnie des Chargeurs Réunis mit en service deux paquebots neufs : *Europe* et *Afrique* (navires de 5.500 t.).

En 1914, mise en service du paquebot *Asie* (9.000 t.) et inauguration du service à trois semaines avec les trois paquebots : *Europe*, *Afrique*, *Asie*.

Après la guerre, reprise du service avec les paquebots : *Tchad*, *Europe*, *Asie*. La convention de 1906 n'avait pas été modifiée durant la guerre.

Le 11 Octobre 1921, une Convention intervenait entre le Sous-Secrétariat de la Marine Marchande et les Chargeurs Réunis, modifiant la Convention de 1906. Tête de ligne fixée à Bordeaux ; 13 départs par an devant être portés à 18 si un paquebot pouvait être cédé par l'Etat. Durée du parcours : 25 jours. Subvention fixée au coût de 100 tonnes de charbon par voyage avec maximum de 15.000 francs par voyage. La date d'expiration de la Convention n'était pas modifiée. Cette date fut prorogée de 1923 à 1924, puis fixée à Juillet 1925. Depuis cette date, le service postal sur la C.O.A. n'est régi par aucune convention.

En 1926, un quatrième paquebot *Amérique* fut mis sur la ligne et la Compagnie des Chargeurs Réunis assura le service tous les 14 jours.

Depuis 1927, ce service a été renforcé :

1° Par la mise en service, en 1927, du *Brazza* (11.100 t.) à la place du *Tchad* ;

2° Par la mise en service, en Janvier 1930, du *Foucauld* (11.000 t.) à la place de *Europe*. Ce nouveau navire effectuant le parcours Bordeaux-Matadi en 21 jours.

Le service paquebots, départ de Bordeaux, comprend un départ tous les 14 jours et dessert toutes les Colonies françaises jusqu'à Matadi. Il ne reçoit aucune subvention de l'Etat.

## LIGNE COMMERCIALE COTE OCCIDENTALE D'AFRIQUE

Créée fin 1904 parallèlement à la ligne postale. Service assuré par les vapeurs type *Concordia* (3.800 t.); 7 départs en 1905, 9 départs en 1906; ligne mensuelle en 1907 à la suite de la convention passée avec le Ministère des Colonies pour le transport de son matériel et de son personnel.

En 1909, remplacement des cargos type *Concordia* par les cargos type *Amiral-Aube* de 5.000 t. En 1911, mise en service des types *Amiral-Duperré* de 6.000 t. En 1912, nouvelle convention avec le Ministère des Colonies pour le transport de son matériel et de son personnel, qui resta en vigueur pendant tout le temps de la guerre et ne fut modifiée que fin 1920, convention liée à la convention postale pour sa date d'expiration. Service mensuel repris à la fin des hostilités. Mise en service, en 1921, des types *Adrar*, spécialement construits pour le trafic africain et d'une jauge de 6.300 t.

En 1925, la convention liant la Compagnie des Chargeurs Réunis au Ministère des Colonies arrivant à expiration en même temps que la convention postale, une nouvelle convention est passée avec le Ministère des Colonies pour le transport de son personnel et de son matériel, le 25 Juillet, et d'une durée de trois ans, renouvelable par tacite reconduction. En 1925, la Compagnie des Chargeurs Réunis double son service commercial sur la C. O. A.: une ligne desservant mensuellement l'A.O.F. et une ligne desservant mensuellement l'A.E.F.

Depuis 1927, la ligne commerciale a été entièrement remaniée; le nombre des départs assurés en services combinés avec la Société Navale de l'Ouest a été porté à 5 départs mensuels pendant la période de fortes exportations, et à 4 départs mensuels pendant le reste de l'année, ces départs étant effectués sur 5 itinéraires différents de façon à desservir rapidement, au moins une fois par mois, chacune de nos Colonies de la Côte Occidentale d'Afrique. Les navires mis en service appartiennent à une même série, sont récents et peuvent porter en lourd 5.500 tonnes avec une capacité cubique de 11.000 mètres.

Actuellement, la ligne commerciale des Chargeurs Réunis sur la Côte Occidentale d'Afrique dessert chacune des Colonies de l'Ouest Africain plus rapidement qu'aucune autre ligne étrangère, et les disponibilités offertes au commerce ou à l'Administration surpassent largement les besoins actuels du trafic.

## SERVICES ANNEXES

La convention postale passée avec la Compagnie des Chargeurs Réunis en 1889 comprenait un service annexe sur l'Ogooué et le Fernan Vaz. Depuis cette date, au début de la colonisation

dans chacune des parties du domaine français de l'Ouest Africain, les Chargeurs Réunis organisèrent un service annexe destiné à faciliter la pénétration tant à l'Administration qu'au commerce.

Le service sur l'Ogooué fut assuré au début par *Sergent-Malamine* et *Eclaireur*, puis par *Mosca*, *Avant-Garde*, *Haut-Ogooué*, *Mandji*, *Alembe* et actuellement par *Faadji* et *Adjame*.

En 1906, un service annexe fut créé pour desservir la côte sud du Gabon avec le vapeur *Gabon*.

En 1907, un service annexe fut créé sur les lagunes de la Côte d'Ivoire.

En 1911, un service annexe fut créé sur les lagunes du Dahomey et dans les rivières du sud.

Ces services facilitèrent singulièrement l'organisation de ces diverses Colonies. Actuellement, ces Colonies sont équipées et les maisons de commerce exécutent elles-mêmes leurs transports à l'intérieur, rendant inutiles les services annexes. Le service annexe des rivières du sud fut supprimé en 1915, celui de la côte sud du Gabon et des lagunes du Dahomey en 1925, celui des lagunes de la Côte d'Ivoire en 1926.

Par contre, le développement des routes et chemins de fer à l'intérieur, permettant l'exploitation des richesses de l'hinterland, augmenta considérablement le tonnage, tant à l'exportation qu'à l'importation, et mit en évidence l'insuffisance des accès maritimes des différents ports de nos Colonies.

Depuis 1927, la politique de la Compagnie a été orientée vers l'amélioration de ces accès.

Le service d'aconage de Libreville et de Port-Gentil a été considérablement renforcé par l'envoi :

En 1927, de 1 chalands de 90 tonnes.

En 1928, de 6 chalands, dont 4 de 90 tonnes et 2 de 30 tonnes.

En 1929, de 2 chalands de 30 tonnes.

En 1930, de 1 chaland de 90 tonnes.

Un service d'aconage a été créé en 1927 à Douala, doté de 5 chalands de 90 tonnes et d'une plate de 100 tonnes; ce matériel a été renforcé :

En 1928, de 2 chalands de 90 tonnes et 1 plate de 100 tonnes.

En 1929, de 1 chaland de 90 tonnes et 1 plate de 100 tonnes.

De plus, trois chaloupes ont été expédiées en 1930 pour Port-Gentil, Libreville et Douala, et le service d'aconage de Dakar a été doté d'un deuxième chaland.

### AGENCES A LA C.O.A.

La création d'une ligne postale sur la C.O.A., doublée d'une ligne commerciale, nécessita la création d'agences dans les ports les plus importants de la Côte.

Au début, la Compagnie des Chargeurs Réunis n'installa des agences directes qu'à Libreville, Port-Gentil (Cap Lopez), Dakar, Conakry. En 1907, fut créée l'agence de Bassam; en 1911, celle de Cotonou; en 1918, celle de Douala; en 1926, celle de Lomé. Depuis 1927, l'agence de Pointe-Noire fut établie et des immeubles ont été édifiés à Pointe-Noire et à Lomé.

Après la fin des hostilités, la Compagnie des Chargeurs Réunis a cherché à grouper la représentation des lignes françaises dans les différents ports de la C.O.A. En 1926, la représentation de la Société Navale de l'Ouest fut confiée aux Chargeurs Réunis à Libreville, Port-Gentil, Conakry, Lomé et Douala.

En 1927, la représentation des Compagnies Fabre et Fraissinet fut confiée aux Chargeurs Réunis à Libreville et Port-Gentil et, depuis 1927, la représentation des trois Compagnies: Chargeurs Réunis, Fabre et Fraissinet, fut unifiée dans toutes les escales principales, sauf à Conakry. Des agences communes furent créées à Bassam, Cotonou, Douala, Lagos, et la Compagnie des Chargeurs Réunis assure la représentation de toutes les Compagnies françaises au Gabon et au Togo et la représentation des trois Compagnies: Chargeurs Réunis, Fabre et Fraissinet à Dakar.

Un agent commun a été détaché en 1929 à Accra.

A Dakar, Conakry, Grand-Bassam, Lomé, Cotonou, Libreville, Port-Gentil et Pointe-Noire, les agences de la Compagnie sont installées dans des immeubles lui appartenant en propre. A Douala, l'agence est installée dans un immeuble appartenant à la Compagnie Fabre. A Accra et Lagos, l'agence est en location.

### **POSITION DE LA COMPAGNIE DES CHARGEURS REUNIS DANS LE TRAFIC AFRICAIN RELATIONS AVEC LES LIGNES REGULIERES FRANÇAISES**

La Compagnie Fabre desservait la Côte Occidentale d'Afrique, au départ de Marseille, avant 1889.

En 1889, l'adjudication des services postaux entre la France et la Côte Occidentale d'Afrique comprit deux lots: l'un au départ des ports de la Manche et de l'Atlantique, qui fut adjugé à la Compagnie des Chargeurs Réunis; l'autre, au départ de la Méditerranée, qui fut adjugé à la Compagnie Fraissinet. Depuis cette époque, ces trois Compagnies assurent des services réguliers entre la France et la C.O.A. Elles furent seules jusqu'en 1921. A ce moment, la Société Navale de l'Ouest créa une ligne commerciale au départ des ports de l'Atlantique. Cette Société sombra en 1923 et était renflouée la même année, la Compagnie des Chargeurs Réunis participant au renflouement; depuis cette date, la



Société Navale de l'Ouest dessert la Côte d'Afrique en service combiné avec la Compagnie des Chargeurs Réunis.

En 1926, le Gouverneur de la Guinée passa convention avec un groupe d'études pour la création d'une ligne spéciale consacrée au transport des fruits de la Guinée.

### COMPAGNIE DE TRANSPORTS MARITIMES DE L'A.O.F.

En 1929, la Compagnie des Chargeurs Réunis prit le contrôle de cette nouvelle ligne, la C.T.M.A.O.F., et en assure la gérance.

Cette Compagnie, créée spécialement pour assurer le transport des fruits de Guinée, ne disposait, en 1928, que d'un navire, le *Pyrénée* et d'un affrété, le *Guinée-Française*.

En 1930, elle achetait et équipait le *Kindia*.

Le service assuré jusqu'ici a été fixé par convention avec le Gouvernement de la Guinée; il comprenait:

1 départ toutes les trois semaines en saison d'exportation des fruits,

Et 1 départ toutes les quatre semaines hors saison.

Le service doit être complètement réorganisé et renforcé au cours de l'année 1931.

### B. — COMPAGNIE PAQUET

Sur la ligne Marseille-Tanger-Casablanca-Dakar et retour, via Las Palmas, un départ a lieu chaque mercredi de Marseille et de Dakar, de Mars à Juillet, et le mercredi tous les 14 jours, d'Août à Février par paquebots type *Médie-II*, *Anfa* et *Doukkala*.

Deux départs mensuels par cargos et quatre, à certaines époques de l'année, desservent également Dakar et les ports de Rufisque, Kaolack, Ziguinchor, du Saloum et de la Casamance. Depuis août 1930, notre vapeur *Sous* assure le service bi-mensuel entre Dakar-Ziguinchor. Un départ de Dakar a lieu chaque samedi tous les 14 jours.

### C. — SERVICES COMBINES DE LA Cie FRAISSINET AVEC CEUX DE LA COMPAGNIE CYPRIEN FABRE

Les services combinés de la Compagnie Fraissinet avec ceux de la Compagnie Cyprien Fabre, départ de Marseille, comprennent trois lignes distinctes:

1° Service bi-mensuel rapide, terminus Douala, assuré par quatre paquebots postaux, les s/s *Canada*, *Hoggar*, *Madonna*, *Touareg*.

2° Service vapeurs-mixtes, mensuel, terminus Cotonou, effectué par *Foria*, *Kouroussa* et *Oltia*.

3° Service vapeurs de charge, mensuel, terminus Gabon, assuré par les s/s *Cavally*, *Chelma*, *Muirton*, *Oueme*, *Tombouctou*.

### 3° GROUPE DE L'OCEAN INDIEN

#### 1° *Compagnie des Messageries Maritimes*:

Les communications entre la France et ses Colonies de l'Océan Indien sont principalement et régulièrement assurées par deux Sociétés de Navigation, à savoir:

C'est tout d'abord la Compagnie des Messageries Maritimes avec des unités toutes modernes et comprenant notamment le *Jean-Laborde*, l'*Explorateur-Grandidier*, *Lecomte-de-Lisle* et le *Bernardin-de-Saint-Pierre*, tous pourvus d'installations frigorifiques spéciales.

Les services sont effectués tous les 14 jours, soit 26 par an, sur les itinéraires suivants:

1° Itinéraire avec touchées à Moroni à l'aller et à Mayotte, Mutsamudu au retour.

Port-Saïd - Suez - Djibouti - Mombasa - Dar-es-Salam - Zanzibar - Moroni - Majunga - Nossi-Bé - Diégo - Suarez - Tamatave - La Réunion - Maurice - La Réunion - Tamatave - Diégo-Suarez - Nossi-Bé - Majunga - Mayotte - Mutsamudu - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mombasa - Aden - Djibouti - Suez - Port-Saïd - Marseille.

2° Itinéraire avec touchées à Mayotte à l'aller et à Mohéli au retour.

Port-Saïd - Suez - Djibouti - Mombasa - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mayotte - Majunga - Nossi-Bé - Diégo-Suarez - Tamatave - La Réunion - Maurice - La Réunion - Tamatave - Diégo-Suarez - Nossi-Bé - Majunga - Mohéli - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mombasa - Aden - Djibouti - Suez - Port-Saïd - Marseille.

3° Itinéraire avec touchées à Mutsamudu à l'aller et à Mayotte au retour.

Port-Saïd - Suez - Djibouti - Mombasa - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mutsamudu - Majunga - Nossi-Bé - Diégo-Suarez - Tamatave - La Réunion - Maurice - La Réunion - Tamatave - Diégo-Suarez - Nossi-Bé - Majunga - Mayotte - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mombasa - Aden - Djibouti - Suez - Port-Saïd - Marseille.

4° Itinéraire avec touchées à Mohéli, Mayotte à l'aller et à Moroni au retour.

Port-Saïd - Suez - Djibouti - Mombasa - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mohéli - Mayotte - Majunga - Nossi-Bé - Diégo-Suarez - Tamatave - La Réunion - Maurice - La Réunion - Tamatave - Diégo-Suarez - Nossi-Bé - Majunga - Moroni - Dar-es-Salam - Zanzibar - Mombasa - Aden - Djibouti - Suez - Port-Saïd - Marseille.

2° *Société d'Exploitation de la Compagnie Havraise Péninsulaire de Navigation à Vapeur*:

La Société d'Exploitation de la Compagnie Havraise Péninsulaire de Navigation à Vapeur affecte au service de l'Océan Indien seize grands cargos, dont deux affrétés. Douze de ces navires peuvent transporter chacun une vingtaine de passagers de première classe, cinq navires sont pourvus de soutes frigorifiques. Chaque navire assure annuellement deux voyages environ. Nous présentons en annexe la liste des navires de cette Compagnie, d'un tonnage total de quatre-vingt mille tonneaux brut environ, avec leurs caractéristiques principales, ainsi que les ports de départ et d'escale.

Ports de départ: Le Havre, Bordeaux, Oran, Alger, Marseille.

Ports touchés: Diégo-Suarez, Farafangana, Fort-Dauphin, Manakara, Majunga, Mananjary, Tamatave, Vatomandry et éventuellement d'autres ports de Madagascar: Pointe-des-Galets, Saint-Denis-Port-Louis-Djibouti.

Noms des navires	Portée en lourd	Capacité cubique	passagers	ports desservis	au départ de :
Ville de Marseille....	6.400	8.938	20 de »	Oran, Alger	Havre, Rouen
Eugène Gosos .....	6.350	9.029	« »	«	—
Ville de Majunga ....	6.500	9.238	« »	Port-Saïd, Suez	Bordeaux, Marseille
Havraise .....	6.550	9.010	« »	Djibouti, Diégo	—
Ville de Paris .....	6.650	9.915	« »	Suarez, Nossi-Bé	—
Ville d'Oran .....	6.650	9.290	« »	Majunga, Morondava, Tuléar	—
Ville de Reims .....	6.500	9.847	« »	« »	—
Condé .....	9.120	12.454	« »	Fort-Dauphin	—
Ville d'Arras .....	6.730	9.106	« »	Farafangana	—
Ville de Rouen.....	7.150	9.748	« »	Manakara	—
				Mananjary	—
Ville du Havre.....	7.150	9.602	« »	Vatomandry	—
Ville de Metz ...	9.650	12.173	40 de »	Tamatave,	—
				Pointe-des	—
			6 de 3	Galets, Port-	—
Bourbonnais .....	7.200	10.365	« »	Louis	—
Malgache .....	6.400	8.125	« »	—	—
Ville de Tamatave .	»	»	—	—	—
Westsee (affrété) ...	»	»	—	—	—
Nordsee (affrété) ...	»	»	—	—	—
Georges et Henry ...	»	»	—	—	—

#### 4° GROUPE ASIATIQUE

(Indochine, Etablissements français dans l'Inde)

##### A. — COMPAGNIE DES MESSAGERIES MARITIMES

La Compagnie des Messageries Maritimes desservit la première notre admirable colonie d'Extrême-Orient, et l'on ne saurait

trop admirer l'initiative hardie de reconstruction qu'elle assumait, dans l'après-guerre, d'une flotte imposante de navires lesquels, grâce à l'appui financier du Gouvernement français, assurent désormais à cette Compagnie une place de premier ordre dans l'armement mondial.

Les uns auxquels est confié la poste sont établis surtout en vue du transport rapide et confortable des passagers. Nous citerons par exemple le *Porthos*, l'*Athos-II* et le *D'Artagnan*. Les autres, étudiés pour recevoir principalement des marchandises, ont été construits de manière à offrir les plus grandes facilités de chargement et d'arrimage; parmi ceux-ci, nous pouvons citer le *Yang-Tse* (18.000 tonnes), dont les panneaux de cale ont une dimension suffisante pour qu'une locomotive moderne y passe toute montée.

Les services contractuels des Messageries Maritimes avec leurs grands courriers postaux assurent le service des lignes de Chine-Japon et d'Indochine.

a) Marseille à Yokohama, tous les 14 jours, par Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Singapore, Saïgon, Hong-Kong, Changai, Kobé, Yokohama, et retour par les mêmes secales: paquebot type *Félix-Roussel*.

b) Marseille à Haïphong, tous les 28 jours, par Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Pondichéry, Madras, Singapore, Saïgon, Tourane, Haïphong, et retour par les mêmes escales: paquebot type *Amboise*.

La Compagnie des Messageries Maritimes exploite en outre deux lignes libres:

a) La première, au départ de Dunkerque, Anvers, Le Havre, La Pallice, à destination de Saïgon, Tourane et Haïphong, à raison de 13 départs par an environ (vapeurs type *Chef-Mécanicien-Mailhol*).

b) La seconde au départ de Dunkerque, Anvers, Rotterdam, Londres, à destination de la Chine et du Japon via Marseille, avec touchées en Indochine, à raison de 13 départs par an environ (vapeurs type *Yang-Tsé*).

## LIGNE DE L'INDOCHINE. — HISTORIQUE

### B. — COMPAGNIE DES CHARGEURS REUNIS

C'est en 1902 que la Compagnie des Chargeurs Réunis décidait de créer une ligne pour relier la France et l'Indochine, et c'est pour équiper cette ligne que furent construits les *Amiraux* du type *Duperré*. Plus tard, ces navires furent remplacés par des navires mixtes, type *Amiral-Latouche-Tréville*, qui assurèrent un service mensuel, au départ de Dunkerque, avec une très grande régularité.

Après la guerre, aussitôt après la déréquisition de la flotte, le service mensuel fut repris. Mais trois unités de la ligne ayant été perdues pendant la guerre, les Amiraux de *Kersaint*, *Magon* et *Olry*, il fallut mettre en ligne les amiraux *Ganteaume* et *Villaret-de-Joyeuse*, puis l'*Aden* et des affrétés.

En 1920, les départs des Chargeurs Réunis se trouvant incorporés dans le service contractuel des Messageries Maritimes au départ de Marseille (article 3 de la Convention du 29 Décembre 1920) les voyages furent effectués tous les 28 jours sur l'itinéraire Dunkerque - Anvers - Le Havre - Bordeaux - Marseille - Port-Saïd - Djibouti - Colombo - Singapore - Saïgon - Tourane et Haïphong.

Le service, tel qu'il fonctionnait, ne répondait pas aux exigences de l'article 3 des Services Contractuels, puisque cet article imposait à la Compagnie des Chargeurs Réunis l'obligation de faire un service mixte, par conséquent capable de prendre des passagers. C'est dans ce but que furent transformés, à la fin de 1925, les cinq types navigateurs à turbines qui ont pris noms des Caps *Lay*, *Padaran*, *Saint-Jacques*, *Tourane* et *Varella*.

Mais si, en ce qui concerne les passagers, la mise en service des « Caps » constitua une amélioration certaine, par contre, les disponibilités de ces navires étaient tout à fait insuffisantes pour faire face au trafic de l'exportation des ports français vers l'Indochine. Par ailleurs, il n'était pas sans inconvénients que le rythme des départs des navires des Chargeurs Réunis du Nord fût commandé par l'obligation de partir tous les 28 jours de Marseille. C'est ainsi qu'à un moment donné, pour faire face à un gros trafic d'exportation, il aurait convenu que la fréquence des départs de charge Messageries Maritimes-Chargeurs Réunis passât de 14 jours à 10 jours dans les ports du Nord. La chose n'étant pas possible à cause de la ligne C.R., il a fallu organiser des départs supplémentaires qui ne donnèrent pas toute satisfaction.

Dès cette époque, la Compagnie des Chargeurs Réunis a eu le souci de couper sa ligne en deux : l'une, la ligne de charge, partant des ports du Nord, en accord avec les vapeurs de charge de la Compagnie des Messageries Maritimes, et l'autre, celle des paquebots, effectuant ses départs en accord avec la Société des Services Contractuels.

En fait :

La ligne de charge effectue tous les mois, en équidistance avec les voyages des Messageries Maritimes, un départ de Dunkerque, Anvers, Le Havre et Marseille vers l'Indochine,

Tandis que la ligne de paquebots part tous les 28 jours de Bordeaux et Marseille, à destination de l'Indochine.

Ce service ne fonctionne que depuis le 13 Octobre 1928. Avant cela, un régime provisoire fut établi, les Caps partant alternativement de Bordeaux et de Dunkerque.

La ligne de paquebots se trouve équipée par les quatre caps *Padaran*, *Saint-Jacques*, *Tourane* et *Varella*, et une *Ile*, actuellement le *Désirade*.

Sur la ligne de cargos se trouvent l'*Aden* et le *Bangkok* de la Compagnie France-Indochine, le *Dalny* et trois navires du type navigateur.

Ces services sont assurés sans aucune subvention de la part de l'Etat.

Ainsi les services à destination de l'Indochine sont assurés par :

CHARGEURS REUNIS,

MESSAGERIES MARITIMES,

SOCIÉTÉ DES SERVICES CONTRACTUELS DES  
MESSAGERIES MARITIMES

#### 1° Ligne des paquebots

Tous les 14 jours : un paquebot des Services Contractuels partant de Marseille vers le Japon, sur l'itinéraire : Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Singapore, Saïgon, Hangkong, Shanghai, Kobé, Yokohama.

Certains de ces paquebots touchent à Aden.

Tous les 28 jours : un paquebot des Services Contractuels partant de Marseille vers le Tonkin, sur l'itinéraire : Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Pondichéry, Madras, Singapore, Saïgon, Tourane et Haïphong.

Tous les 28 jours : un paquebot des Chargeurs Réunis partant de Bordeaux vers le Tonkin, sur l'itinéraire : Marseille, Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Singapore, Saïgon, Tourane et Haïphong.

Au passage à Marseille, le paquebot C. R. se trouve incorporé dans les relations des paquebots ci-dessus, et ainsi, un paquebot part chaque semaine de Marseille sur le rythme suivant :

Services Contractuels : Japon,

Services Contractuels : Tonkin,

Services Contractuels : Japon.

Chargeurs Réunis : Tonkin.

#### 2° Ligne des cargos

La Société des Services Contractuels n'exploite pas de ligne de vapeurs de charge vers l'Indochine.

Les Compagnies des Messageries Maritimes et des Chargeurs Réunis exploitent un service combiné au départ de la Mer du Nord vers l'Indochine, chacune effectuant un départ tous les mois de Dunkerque à Haïphong.

L'itinéraire des Messageries Maritimes est le suivant : Dunkerque, Anvers, Le Havre, La Pallice, Alger, Port-Saïd, Suez Djibouti, Singapore, Saïgon, Tourane, Haïphong.

Et celui des Chargeurs Réunis : Dunkerque, Anvers, Le Havre, Marseille, Port-Saïd, Djibouti, Colombo, Singapore, Saïgon, Tourane, Haïphong.

En outre de ces deux Compagnies, la Société de Navigation à vapeur France-Indochine participe, elle aussi, au trafic entre les ports de la Métropole et l'Extrême-Orient.

*Les Etablissements de l'Inde.* — En dépit de l'attraction puissante qu'exercent les régions voisines sur l'activité économique des Etablissements Français de l'Inde, le pavillon français apparaît régulièrement à Pondichéry avec les Messageries Maritimes. Les autres Etablissements français sont desservis par des navires stationnaires.

## 5° GROUPE DE L'OCEANIE

*(Etablissements français de l'Océanie, Nouvelle-Calédonie)*

Nos possessions de l'Océan Pacifique sont desservies comme suit par les paquebots-poste de la Compagnie des Messageries Maritimes (Services contractuels) :

1° Ligne indirecte Dunkerque, Le Havre, Bordeaux, Lisbonne, Marseille, Suez, Aden, Colombo, Fremantle, Adélaïde; Melbourne et Sydney.

Départs toutes les 6 semaines environ effectués par les paquebots *Eridan*, *Commissaire-Ramel*, *Céphée*, *Ville-d'Amiens*.

Du port de Sydney, un paquebot annexe, le *Lapeyrouse* assure la correspondance pour Nouméa et les Nouvelles-Hébrides.

2° Ligne directe Dunkerque, Le Havre, Bordeaux, Lisbonne, Marseille, Antilles, Papeete, Suva (Fiji), Port-Villa (Nouvelles-Hébrides), Nouméa.

Départs toutes les 6 semaines par les paquebots *Ville-de-Verdun*, *Ville-de-Strasbourg*, *Boussole*, *Astrolabe*, *Recherche*, *Espérance*.

C'est par cette dernière ligne (via Panama) que se fait le transport des marchandises destinées aux Antilles Françaises de l'Océanie (Tahiti en particulier).

Nous savons que la Compagnie des Messageries Maritimes vient de développer ses services sur l'Océanie en créant une ligne qui relie directement la Nouvelle-Calédonie à l'Indochine.

## 6° GROUPE DE L'ATLANTIQUE

(Guyane, Martinique, Guadeloupe, Saint-Pierre-et-Miquelon)

Les Colonies de ce groupe sont reliées à la Métropole par deux services maritimes :

a) *Service postal.*

La Compagnie Générale Transatlantique assure au départ de France deux services postaux distincts qui desservent la Guadeloupe et la Martinique. Les départs ont lieu :

Tous les 14 jours de Saint-Nazaire ;

Tous les 14 jours du Havre et de Bordeaux, le même paquebot touchant à ces deux ports.

Les deux lignes font escale à Pointe-à-Pitre, Basse-Terre et Fort-de-France.

La ligne de Saint-Nazaire est prolongée sur la Guyane par un service annexe qui, partant de Fort-de-France, dessert Saint-Laurent-du-Maroni et Cayenne.

La ligne du Havre-Bordeaux est prolongée également par un service annexe qui dessert Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

En résumé, les relations entre la France et ces Colonies sont assurées :

1° Tous les 14 jours pour la Guadeloupe et la Martinique ;

2° Tous les 28 jours pour la Guyane, Saint-Martin et Saint-Barthélemy.

La Compagnie Générale Transatlantique met en ligne sur ces Services les paquebots :

*Guadeloupe, Cuba, Pellerin-de-Latouche, Flandre, Pérou*, auxquels sera adjoint en Septembre notre nouveau paquebot *Colombie*, actuellement en construction.

Le service Fort-de-France-Cayenne est assuré par le paquebot annexe *Biskra*.

Le service Fort-de-France-Saint-Martin et Saint-Barthélemy par le paquebot annexe *Antilles*.

La durée de la traversée entre la France et les Antilles Françaises est de 10-11 jours suivant les paquebots mis en ligne.

Pour Cayenne, 17-18 jours, et pour Saint-Martin-Saint-Barthélemy, 13-14 jours.

b) *Service de charge.*

La Compagnie Générale Transatlantique exploite également des services assurés par navires de charge.

Une première ligne comportant un départ tous les deux mois, met en relations directes Le Havre, Nantes et Bordeaux, non seule-



ment avec la Martinique et la Guadeloupe, mais également avec Saint-Laurent-du-Maroni et Cayenne.

D'autre part, la Compagnie Générale Transatlantique assure entre les ports français de l'Atlantique et la Guadeloupe et la Martinique de nombreux départs, dont le nombre varie suivant les besoins du trafic.

Ces départs ont lieu, pour la plupart, pendant le premier semestre de chaque année, pour faire face au trafic de retour des Antilles, trafic qui se compose principalement de sucres et de rhums.

La Compagnie Générale Transatlantique effectue ainsi 15 ou 16 départs annuels.

D'un autre côté, la Compagnie Générale Transatlantique met en charge, en supplément, au départ d'Anvers, de Dunkerque, du Havre et de Bordeaux, pour la Guadeloupe et pour la Martinique, tous les navires d'autres services appelés à faire escale à Fort-de-France pour charbonner, ligne du Sud Pacifique, par exemple, et, parfois, en cas d'affluence du trafic à l'exportation, elle déroute sur les Antilles des vapeurs d'autres services, par exemple, ceux du Havre-New-Orléans.

La Société Générale des Transports Maritimes dessert, mensuellement, Pointe-à-Pitre et Fort-de-France au départ de Marseille par un vapeur de charge.

Rappelons aussi que les Messageries Maritimes (Services contractuels) par leur ligne postale de Nouvelle-Calédonie (via Panama), desservent aussi les Antilles (Pointe-à-Pitre, Fort-de-France).

## SAINT-PIERRE ET MIQUELON

Aucune communication directe entre la Métropole et Saint-Pierre et Miquelon.

Ces îles sont régulièrement desservies par les services de la Société Farquhar Steamships Ltd en liaison avec le service postal : Havre-New-York de la Compagnie Générale Transatlantique (par Halifax ou North Sydney).

## 7° SYRIE-LEVANT

La Compagnie des Messageries Maritimes (Services Contractuels) assure sur Beyrouth un service rapide avec départs tous les 14 jours au moyen d'unités luxueuses et toutes récentes type *Mariette-Pacha* et *Champollion*.

Cette même Compagnie exploite également, dans les mêmes conditions, une ligne circulaire « Egypte-Syrie et Levant », avec départs tous les 8 jours environ au moyen d'unités type *Lotus* et *Pierre-Loti*.

Cette ligne dessert, en plus de Beyrouth, déjà touché par le service rapide, les ports de Caïffa, Jaffa et Alexandrette.

La Compagnie Fabre assure, elle aussi, la liaison de Marseille avec la Syrie au moyen d'unités importantes type *Canada*.

La Compagnie Daher effectue, à destination des ports de la Syrie, soit de Marseille, soit de Saint-Louis-du-Rhône, deux départs par mois. Ce service purement commercial est assuré au moyen d'unités type *Tibériade* et *Baalbeck*.

## **LIAISONS AERIENNES ENTRE LA FRANCE ET LES COLONIES**

Il a paru intéressant de faire état des lignes aériennes reliant la Métropole aux Colonies. Celles-ci viennent de se constituer en groupement sous le nom de Comité Central des Compagnies Françaises de Navigation Aérienne. Nous devons à une obligeante communication du Secrétaire Général de ce Groupement, M. Comoz, la note suivante :

Les liaisons aériennes entre la France et ses Colonies sont actuellement organisées de la façon suivante :

### **1° FRANCE-MAROC-AFRIQUE OCCIDENTALE FRANÇAISE**

Liaison assurée par la Compagnie Générale Aéropostale entre Toulouse et Marseille (double terminus en France), Barcelone, Alicante, Malaga, Tanger, Rabat, Casablanca, Agadir, Cap Juby, Villa-Cisneros, Port-Etienne, Saint-Louis, Dakar.

Le service est quotidien entre la France et Casablanca et emporte passagers, poste, marchandises. Il est hebdomadaire entre Casablanca et Dakar, et n'emporte que la poste et les marchandises.

La ligne s'étend par avisos jusqu'à Natal, et par aéronefs de Natal à Buenos-Ayres, Santiago, etc...

### **2° FRANCE-ALGERIE**

Liaison assurée par la Compagnie Générale Aéropostale entre Marseille, Alger, par un service hebdomadaire, pour la poste et les messageries seulement.

### **3° FRANCE-TUNISIE**

Liaison assurée par la Compagnie Air-Union entre Marseille, Ajaccio, Tunis, Bône, cette ligne qui prolonge la ligne Londres-Paris-Marseille exploitée par l'Air-Union, fonctionne quotidiennement, sauf le lundi, pour toutes les catégories de fret.

### **4° FRANCE-SYRIE-INDOCHINE**

Liaison assurée par la Compagnie Air-Orient, entre Marseille, Naples, Corfou, Athènes, Castelrosso, Beyrouth, Damas, Bagdad,

Bouchir, Djask, Karachi, Jodpur, Calcutta, Rangoon, Bangkok, Saïgon. Entre Marseille et Bagdad, le service est hebdomadaire et emporte toutes les catégories de fret.

Entre Bagdad et Saïgon, il est bi-mensuel et seulement postal.

#### 5° FRANCE-AFRIQUE EQUATORIALE FRANÇAISE

La Compagnie Transatlantique d'Aviation a étudié l'organisation d'une ligne allant de l'Algérie au Soudan, au Niger, au Tchad, au Congo-Belge et devant plus tard aller jusqu'à Madagascar ; cette ligne n'est pas encore en exploitation ; le service doit être assuré par une entente entre la Compagnie Française et une Compagnie Belge.

#### 6° NATAL-ANTILLES

La Compagnie Générale Aéropostale étudie l'organisation d'une ligne entre Natal, la Martinique et la Guadeloupe, se raccordant à la grande ligne France-Maroc, A.O.F., Brésil-Argentine, etc...

Cette ligne est encore à l'état de projet, mais le Parlement en a plusieurs fois demandé la réalisation.

### III. — ANALYSE DU COMMERCE DE LA METROPOLE AVEC LES COLONIES

#### Considérations générales

Le mouvement d'échange entre la Métropole et ses Colonies s'est élevé, en 1928 (exportations et importations réunies) :

En valeurs :

A une somme totale de 15.882 millions, dont 6.856 millions pour les importations et 9.026 millions pour les exportations.

(Cf. Tableau Général du Commerce et de la Navigation 1928, 1<sup>er</sup> volume.)

# TABLEAU DU MOUVEMENT GÉNÉRAL DE LA NAVIGATION EN 1928

*Répartition « en valeur » des marchandises transportées par mer entre la France et ses Colonies et l'étranger par navires français et navires étrangers*

	Entées			Sorties		
	Marchandises arrivées par mer Commerce général.			Marchandises françaises et étrangères exportées par mer. — Commerce général.		
	Des Colonies françaises et Protectorat	de St-Pierre et Miquelon et de la grande pêche	de l'Etranger	Aux Colonies françaises et Protectorat	à St-Pierre et Miquelon et pour la grande pêche	à l'Etranger
	Mille frs	Mille frs	Mille frs	Mille frs	Mille frs	Mille frs
français .....	6.359.031	185.719	10.417.162	9.107.543	32.303	9.265.524
portant pavillon du pays de provenance	1.175	»	11.759.942	708	»	7.502.004
étrangers ou de destination ..	461.477	»	10.808.941	100.079	»	2.889.332
(Autres pavillons ..						
Totaux. ....	6.821.683	185.719	32.986.045	9.208.330	32.303	19.656.860

(cf. tableau général du Commerce et de la Navigation 1928,  
1<sup>er</sup> volume (Navigation)).

Le mouvement d'échanges entre la Métropole et les Colonies s'est élevé en 1928 (importations et exportations réunies) :

En poids :

A une quantité totale de 7.316.305 tonnes,

Dont 4.760.509 tonnes pour les importations,

Et 2.555.796 tonnes pour les exportations.

(Cf. Tableau général du commerce et de la Navigation 1928.)

La part du pavillon français dans les transports par mer a été la suivante :

3.842.017 tonnes à l'importation,

2.500.136 tonnes à l'exportation

---

soit 6.342.153 tonnes au total.

Années	Importations		Total des importations	Part du pavillon français	Exportations		Total des exportations	Part du pavillon français
	p <sup>r</sup> navires français	p <sup>r</sup> navires étrangers			p <sup>r</sup> navires français	p <sup>r</sup> navires étrangers		
Quantités exprimées en tonnes métriques								
I. — <i>Groupe de l'Afrique du Nord</i> (Algérie, Tunisie et Maroc).								
1928. ....	2.804.673	682.093	3.486.766	80.38 %	1.791.091	22.886	1.813.977	98.18 %
1913. ....	1.593.485	382.945	1.986.430	80.62 %	1.152.998	34.221	1.187.219	97.11 %
II. — <i>Groupe de la Côte Occidentale d'Afrique</i> (Sénégal, Congo, Guinée, Côte d'Ivoire, etc.).								
1928. ....	380.953	85.950	466.903	81.59 %	312.192	24.825	338.017	92.65 %
1913. ....	123.255	114.394	237.649	51.86 %	150.566	5.660	156.226	96.37 %
III. — <i>Groupe de l'Océan Indien</i> (Madagascar, Réunion, Côte des Somalis).								
1928. ....	148.506	13.931	162.437	91.36 %	87.400	1.066	88.466	98.79 %
1913. ....	96.678	1.484	98.162	98.48 %	76.387	79	76.466	99.89 %
IV. — <i>Groupe Asiatique</i> (Etablissements français de l'Inde, Indochine française).								
1928. ....	279.654	134.544	414.198	67.51 %	163.032	4.249	167.281	97.45 %
1913. ....	160.398	291.573	451.971	35.48 %	92.106	26	92.332	99.97 %
V. — <i>Groupe de l'Océanie</i> (Etablissements français de l'Océanie, Nouvelle-Calédonie).								
1928. ....	28.605	938	29.543	96.82 %	36.911	806	37.717	97.86 %
1913. ....	12.985	3.253	16.238	79.96 %	18.343	53	18.396	99.71 %
VI. — <i>Groupe de l'Atlantique</i> (Guyane, Martinique, Guadeloupe, St-Pierre et Miquelon).								
1928. ....	199.626	1.036	200.662	99.48 %	108.510	1.828	110.338	98.34 %
1913. ....	124.700	40.127	164.827	75.65 %	109.201	6.151	115.352	94.66 %
Au total								
1928. ....	3.842.017	918.492	4.760.509	80.70 %	2.500.136	55.660	2.555.796	97.82 %
1913. ....	2.111.501	833.776	2.945.277	71.69 %	1.599.801	46.190	1.645.991	97.19 %

Dans l'ensemble, le mouvement des échanges de la Métropole avec les Colonies est en augmentation sur 1913 de 1.815.232 tonnes à l'importation et de 909.805 tonnes à l'exportation, soit au total 2.725.037 tonnes.

Le groupe de l'Afrique du Nord est celui qui arrive en première ligne, car les augmentations se chiffrent à 2.137.094 tonnes au total, dont 1.500.336 tonnes à l'importation et 626.758 tonnes à l'exportation.

Le groupe de l'Afrique Occidentale Française, tout en se classant deuxième, arrive cependant bien loin du premier groupe, le total des augmentations étant seulement de 411.045 tonnes, dont 229.254 tonnes à l'importation et 181.791 à l'exportation.

Nous trouvons ensuite le groupe de l'Océan Indien, dont le total des augmentations est de 76.275 tonnes : 64.275 tonnes à l'importation ; 12.000 à l'exportation.

Le groupe Asiatique accuse une augmentation totale de 37.176 tonnes. Il faut remarquer cependant que cette augmentation est due aux exportations de la Métropole vers ses Colonies. En effet, pour les importations, nous relevons une diminution de 37.773 tonnes sur 1913, tandis que pour les exportations c'est une augmentation de 74.949 tonnes que nous trouvons, ce qui fait bien comme différence 37.176 tonnes.

Le groupe de l'Océanie montre une augmentation tant à l'importation qu'à l'exportation, 13.305 tonnes pour la première, 19.321 tonnes pour la deuxième, soit au total 32.626 tonnes.

Le groupe de l'Atlantique arrive tout dernier avec une augmentation dans l'ensemble de 30.821 tonnes.

Toutefois, nous constatons que, tandis qu'à l'importation nous avons une augmentation de 35.835 tonnes, à l'exportation nous trouvons un déficit de 5.014 tonnes, d'où le total des augmentations de 30.821 tonnes.

#### IV. — CONCLUSIONS

Cet inventaire ne manque pas de laisser une impression réconfortante, car il en résulte qu'aujourd'hui, et malgré l'époque bouleversée d'après-guerre, la France dispose d'une flotte de navires mis en service par des lignes régulières, formant des mailles solides entre la Métropole et ses Possessions proches ou lointaines.

L'armement français a su conquérir sa place au milieu de la concurrence internationale (si l'on excepte le régime particulier qui est le sien dans ses relations avec l'Afrique du Nord) en se mettant à l'unisson des besoins de l'exportation coloniale dont elle assure 97 % et en contribuant pour 80,2 % aux envois de la Mère-Patrie vers son domaine d'outre-mer.

Les esprits, mal avertis des choses de la mer, estimeront peut-être que la captation devrait être totale, et que rien ne devrait être négligé à cet égard, l'intervention de l'Etat devant se manifester dans le sens du protectionnisme le plus outrancier du « pavillon national ». Une telle doctrine irait à l'encontre des stipulations de la Convention de Genève de décembre 1923 qui a défini le principe de l'égalité de traitement des pavillons, sous réserve de réciprocité. On s'exposerait donc à des mesures de rétorsion de la part des autres Etats.

Notre Chambre, toujours animée en pareille matière, du principe de liberté commerciale, souscrit entièrement aux principes inscrits dans la convention de Genève : elle fait foi aux qualités d'activité et d'initiative de nos armateurs, et si la protection de l'Etat doit intervenir, c'est sous une autre forme : en mettant notre marine marchande à parité des autres par la diminution de charges fiscales abusives, par un remaniement de l'appareil de lois et règlements souvent désuets ou excessifs et surtout par la réforme de la loi de 8 heures, que notre armement est seul à connaître, ce qui met en état d'infériorité notoire une industrie vitale pour l'économie nationale.

D'ailleurs, comme l'écrivait M. Dal-Piaz, « le caractère international des Transports Maritimes est tel que dans les conditions les plus favorables, une marine marchande n'arrive pas à transporter tous les éléments du commerce maritime national, alors même que sa supériorité éclate dans la concurrence par la part qu'elle prend dans le trafic maritime étranger à son pays ».

Et il visait, en écrivant ces lignes, l'Angleterre, qui est cependant la pierre de touche en matière d'organisation maritime marchande.

Il va de soi que cette remarque porte encore davantage pour l'armement français, moins favorisé que celui de l'Angleterre, assuré — jusqu'ici du moins — de trouver dans le charbon, un fret certain.

En outre, les constatations ci-dessus exposées démontrent, qu'en opposition avec les résultats désastreux donnés par l'expérience des flottes de l'Etat créées à l'occasion des événements de guerre, le régime d'association entre l'Etat et l'initiative privée a été constructif et fécond.

Comme l'écrivait M. Gaston Breton, ancien Directeur Général de la Compagnie des Chargeurs Réunis, dans un article sur le même objet, paru dans *Science et Vie* en 1927, « ce régime laisse toute initiative à l'armateur et l'expérience a démontré que ce dernier, lorsqu'il est mis à même d'exploiter son entreprise suivant les saines méthodes commerciales, est porté à perfectionner sans cesse son équipement industriel pour le plus grand profit du commerce colonial ».

Il va de soi qu'un tel régime suppose à la base l'existence d'un trafic. Or la valeur des échanges commerciaux de l'un des colonies



ne leur permet pas encore de justifier de la nécessité de relations maritimes régulières. Mais le prestige national, dont l'influence se manifeste par le pavillon, suffit à lui seul à nécessiter le jalonnement régulier de leurs routes maritimes. Dans ce cas-là, souligne M. Gaston Breton, l'intervention de l'Etat est non seulement justifiable, mais indispensable. Que ce soit sous la forme d'un forfait ou par la prise à la charge du Trésor du déficit d'exploitation, c'est là question d'espèce. Il importe que cette subvention ne soit pas en quelque sorte reprise sous la forme déguisée d'exigences nouvelles la réduisant à néant, mais qu'elle favorise au contraire l'esprit d'initiative de la Compagnie subventionnée, dans l'espoir que celle-ci pourra un jour vivre d'elle-même. Suivant l'expression heureuse de M. Breton, il y a là une formule souple à trouver, « de façon que l'Etat joue le rôle d'un moteur et non d'un frein ».

Tel est également son rôle en vue des modalités du régime à adopter pour la construction navale, régime qui bien qu'extérieur à l'armement offre cependant pour lui un grand intérêt. Il n'est pas indifférent aux armateurs français de trouver en France même des chantiers navals en mesure d'assurer dans des conditions normales de prix et de rapidité les constructions nouvelles qui entrent dans leur programme ou les réparations que la sécurité leur impose.

L'accroissement du tonnage doit rester au premier plan de nos préoccupations navales. Même actuellement, dans les moments de campagnes saisonnières, celle des arachides par exemple, qui concentrées en une courte période, exigent une grande abondance de tonnage, les lignes régulières ne suffisant plus ; pour s'assurer du fret supplémentaire, force est de recourir aux « tramps » qui approvisionnent la Côte d'Afrique en charbon et à certains bateaux de pêche des pays septentrionaux qui, entre deux campagnes de pêche, recherchent cette source de recettes plutôt que de rentrer désarmer dans leur pays.

Il reste incontestable que le développement du tonnage permettra de plus en plus à l'armement français de travailler sur « un plan international », comme l'a écrit justement M. Breton, c'est-à-dire de placer le pavillon national dans la situation même de ses concurrents : il s'ensuivra, d'une part, de nouvelles facilités offertes aux Colonies pour recevoir ce qu'elles ne peuvent trouver en France, et, d'autre part, la création de nouveaux débouchés.

Un magnifique exemple nous est donné à cet égard par la Hollande, petit pays de huit millions d'habitants, qui entretient une flotte de près de 3 millions de tonnes. Fortement appuyée sur les assises portuaires des Indes Néerlandaises, qui ne laissent rien à désirer, au point de vue de leurs installations, cette flotte draine toute la production de la Colonie pour répartir ses richesses sur le monde entier, vers tous les marchés consommateurs qu'elle dessert elle-même. Elle participe à son tour au commerce des produits similaires en provenance de l'Amérique Centrale ou de l'Amérique

du Sud pour les concentrer vers les grands entrepôts de la Mère-Patrie qui figurent ainsi parmi les plus grands marchés mondiaux de produits tropicaux.

Mais, si nous voulons franchement regarder vers l'avenir, c'est vers l'aménagement des ports de nos possessions que d'énormes progrès sont à faire : citons à cet égard M. Rio, ancien Ministre de la Marine Marchande :

« On a prétendu que les Colonies ne peuvent se développer parce qu'elles manquent de bateaux. Or, les Colonies ont et ne peuvent avoir que la Marine Marchande de leurs ports et de leurs exportations. Vouloir leur donner plus de bateaux qu'elles ne peuvent effectivement en recevoir, c'est perdre son temps. Leur mise en valeur est donc avant tout une question portuaire et de transports intérieurs. »

Ce parallélisme d'efforts du rail, du port, du navire, était également mis en lumière par M. le Gouverneur Général Carde, grand animateur de politique coloniale et réalisateur partout où il est :

« Il ne servirait de rien de pousser fébrilement la construction ferroviaire tant que la capacité d'évacuation de l'outillage de la côte ne sera pas en harmonie avec celle du rail. Ce sont deux catégories de travaux qui doivent aller de pair et progresser parallèlement. » La fresque magistrale dans laquelle, il y a plusieurs années déjà, M. Albert Sarraut traçait les besoins de nos Colonies, les améliorations conditionnant leur mise en valeur, implique la coordination et la concentration des efforts.

Notre intention n'est pas de faire un relevé de tous nos ports coloniaux, et ce bilan achevé, de dresser les trop nombreuses carences en matériel et en outillage qui mettent nos établissements maritimes d'outre-mer, non seulement très loin des conditions de la technique moderne, mais même souvent hors d'état de répondre aux opérations normales que les navires viennent y effectuer.

Ce sera sans doute l'occasion d'études approfondies et nous empiéterions sur la tâche de nombreux rapporteurs.

Nous n'avons pas davantage à préconiser des formules-types ; elles sont variables suivant la nature de la côte, les produits à écouler, la fonction spéciale de chaque établissement maritime et les obstacles actuels qui entravent ou stérilisent son action.

Un de nos armateurs les plus qualifiés, M. Georges Philippar, dans une étude à laquelle il a été beaucoup emprunté, résume ainsi ce qu'il appelle les « impératifs » d'une organisation portuaire moderne et tels que la conçoit l'armateur :

De grandes facilités d'accès vers la mer ;

Des quais, des bassins permettant aux navires d'y accoster commodément et d'effectuer en toute sécurité leurs opérations de manutention et de carénage ;

Des appareils de levage nombreux réalisant une gamme de moyens équilibrés par rapport au débit, entrée et sortie des marchandises ;

Une irrigation ferroviaire permettant une rapide absorption des marchandises en provenance de l'Hinterland ou inversement.

Certes, ajoute M. Georges Philippar, il ne sera point toujours facile de réaliser ces conditions idéales, qui présupposent des facteurs géographiques, orographiques, naturels, difficiles à réussir. A l'heure des décisions, que l'on n'oublie pas que les ports sont faits pour les navires et que le contraire ne saurait être vrai ».

#### *Discussion du rapport de M. Bardoux*

M. Daudet résume les conclusions du très intéressant rapport de M. Bardoux : ces conclusions tendent, en condamnant un protectionnisme absolu du pavillon, à demander le développement d'un programme portuaire et l'abaissement du fret par la diminution des charges sociales.

M. du Vivier de Streel exprime le désir de voir ces vœux condensés en un seul, lequel insisterait sur l'importance considérable que représentent les frais de transport dans le prix de revient des entreprises.

M. Le Neveu demande que les conclusions retenues par le Congrès soient aussi nuancées que possible et adaptées aux diverses conditions locales.

M. Daudet attire l'attention du Congrès sur l'importance particulière qu'il y a, selon lui, dans les circonstances actuelles, à condamner une immixtion exagérée de l'Etat dans la gestion des entreprises maritimes.

Après discussion, le Congrès émet le vœu suivant :

*« Considérant que le développement des ventes de produits français aux Colonies comme l'exportation des produits coloniaux dépendent pour une large part d'un meilleur aménagement des conditions de circulation et d'une modération des prix de transports, spécialement des prix de transports maritimes,*

*« Considérant que la diminution du fret ne saurait être obtenue sous un régime de gestion directe ou indirecte par l'Etat des services de navigation,*

*« Que si sa réalisation dépend pour partie de l'effort qui sera fait par les Compagnies de navigation pour le perfectionnement de leurs méthodes commerciales et notamment de leurs services de recherches du fret, elle est plus encore subordonnée à l'action qui sera entreprise par les Pouvoirs Publics, tant pour diminuer la charge écrasante que supporte l'armement français par suite de l'application abusive de la législation sociale que pour réaliser un large programme portuaire dont la nécessité s'affirme tous les jours,*

*Emet le vœu :*

*« Que les Compagnies de navigation étudient le réjeunissement de leurs méthodes commerciales et spécialement leurs services de recherches de fret,*

*« Que soit énergiquement poursuivie par les diverses collectivités publiques intéressées la réalisation du programme d'outillage portuaire nécessaire,*

*« Que l'Etat se préoccupe immédiatement d'une application plus souple et plus prudente de la législation sociale et notamment de la loi de 8 heures à l'armement français. »*

L'ordre du jour étant épuisé, M. du Vivier de Streel remercie les congressistes et fixe la 2<sup>e</sup> réunion du Congrès à l'après-midi du même jour.

### *SEANCE DE L'APRES-MIDI*

La séance est ouverte à 15 heures, sous la présidence de M. Gavoty, Président de l'Union des Syndicats agricoles des Alpes et de Provence, en l'absence de M. Lucien Maurel, Président du Congrès, empêché.

L'ordre du jour appelle la lecture du rapport de M. Ameil, Président de l'Association des Anciens Elèves de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, Vice-Président de la classe 19 de l'Exposition coloniale, sur la « Propagande et la présentation des produits métropolitains aux colonies ».

## **CONGRES de la DIFFUSION des PRODUITS MÉTROPOLITAINS aux COLONIES**

*Rapport de M. Alfred AMEIL, Président de l'Association  
des Anciens Elèves des Hautes Etudes Commerciales*

*sur*

*la Propagande et la Présentation des produits  
métropolitains aux Colonies*

## **PROPAGANDE ET PRESENTATION DES PRODUITS METROPOLITAINS AUX COLONIES**

Pour que les produits français prennent la place qu'ils méritent — et qu'ils n'ont pas — sur nos marchés coloniaux, il est nécessaire :

- 1° Qu'ils soient facilement identifiables ;
- 2° Que les exportateurs puissent avoir des renseignements précis sur leurs clients éventuels ;

- 3° Que les articles soient bien présentés ;
- 4° Qu'une propagande utile soit faite à leur profit.

1°. — *Il faut que les articles français soient facilement identifiables.*

Il est déjà actuellement impossible en France même à un acheteur de connaître la nationalité des articles importés.

La Chambre de Commerce de Paris a fait un effort en couvrant nos murs d'affiches : « Français, achetez des produits français ».

Mais il est indispensable que :

1° Ne puissent circuler en France et aux Colonies que des produits portant leur origine de façon indéniable.

Cette apposition de marque serait faite après avis du Comité technique de la propriété industrielle et après consultation des associations et syndicats intéressés ;

2° Que les produits des colonies françaises et pays de protectorat, soient assimilés aux produits métropolitains pour la marque d'origine qui devra leur être imposée.

Ce sera la première réalisation réelle de « l'esprit d'empire », de l'unité économique de la métropole et des colonies.

Sans le « Made in » indélébile, tout projet de propagande est inutile.

Nous avons bien l'association « Unis-France » qui permet de se faire connaître comme français parce qu'elle s'applique à des produits fabriqués en France par des maisons françaises n'employant que des Français.

Mais il est en même temps nécessaire que les produits étrangers circulant en France et aux colonies montrent eux aussi leur pavillon.

Il est surtout nécessaire de supprimer l'anonymat actuel, source de fraudes impossibles à déceler.

2°. — *Les exportateurs doivent pouvoir obtenir des renseignements précis sur les clients éventuels.*

Faut-il avouer actuellement qu'un Français obtient moins facilement des renseignements sur des clients coloniaux que sur des clients étrangers ?

Un projet est actuellement à l'étude sans que le vote des crédits nécessaires ait permis de le réaliser : la formation d'un corps d'attachés et d'agents commerciaux dans nos colonies.

Il est en effet indispensable à un industriel ou un commerçant français qui désire exporter aux colonies, d'être renseigné à la fois sur les débouchés, sur les besoins, sur les habitudes, sur le

crédit. Seuls les agents ou les attachés commerciaux peuvent rendre ce service à la production française.

Les bureaux de commerce qui existent dans certaines de nos colonies sont actuellement insuffisants.

De plus, un bon Attaché Commercial doit avoir des connaissances faites de culture générale, de principes de droit, de géographie économique, de transports. Il ne lui suffit pas d'être un économiste, un excellent fonctionnaire, il faut également qu'il soit un commerçant.

Nous souhaitons donc que la proposition de Loi déposée par M. Chassaing en Avril 1930, soit acceptée et suivie, pour que le recrutement des Agents et Attachés commerciaux et à plus forte raison des Agents et Attachés coloniaux, soit l'objet de soins particuliers pour que les Commissions et Jurys, institués au Ministère du Commerce et à l'Office National du Commerce Extérieur, ne s'attachent pas seulement aux grades universitaires ou à des connaissances théoriques, mais à leur expérience, à leur connaissance pratique, à leur sens commercial.

Nous ne demandons pas d'autre aide aux pouvoirs publics, que de nous renseigner exactement sur le marché que peuvent constituer pour nous nos colonies.

### 3°. — *Présentation des produits métropolitains*

Trois problèmes se posent dans ce sens : un problème industriel, un problème commercial et un problème artistique.

#### **A) Problème industriel**

L'esprit individualiste des industriels, agriculteurs et commerçants français a eu souvent des avantages incontestés, nombreux sont encore ceux d'entre nous qui vont dans la vie en franc-tireur et gardent jalousement ce qu'ils croient être « leur indépendance ».

Sans vouloir rationaliser à outrance — l'Allemagne paie aujourd'hui chèrement une telle expérience sans mesure — il est nécessaire que chaque profession, que chaque industrie soit organisée.

C'est le rôle des Chambres Syndicales, des Fédérations et d'une Confédération comme la nôtre.

Mais il est indispensable que chacun de ces groupements exerce sur ses membres une discipline de normalisation.

Les différents fabricants d'une même industrie obtiendront des ventes plus importantes sur les marchés coloniaux s'ils se mettent d'accord sur un nombre limité de formats normaux d'objets, de boîtes, une contenance normale et invariable de caisses.

Quand l'acheteur colonial saura que les industriels métropolitains livrent *toujours* des conserves par caisses de tant de douzaines de boîtes d'une contenance égale, quand il saura que les fabri-

cants d'horlogerie livrent *toujours* par caisses de tant de douzaines de réveils, quand il saura que les fabricants de tissus livrent *toujours* par pièces d'un métrage exact, ce jour-là un grand pas aura été fait dans l'extension de la vente des produits métropolitains sur les marchés coloniaux.

Il faut, en effet, *se mettre à la disposition de l'acheteur*.

C'est pourquoi le second problème qui se pose est de se mettre à la disposition de l'acheteur sur le terrain commercial.

### **B) Problème commercial**

Il ne s'agit pas là seulement d'établir des prix de vente concurrençant utilement les producteurs étrangers, mais toujours dans le but de se mettre à la disposition de l'acheteur, d'établir des tarifs clairs et de marquer tous les objets nets en monnaie du pays. C'est-à-dire que les prix devront être toujours franco à domicile marchandises dédouanées et par caissettes d'un seul et même article.

Tant que les industriels et commerçants français donneront à leurs acheteurs coloniaux éventuels des tarifs sur lesquels ils devront calculer des majorations et des remises, auxquels ils devront ajouter les frais de transports et de douane, la porte sera ouverte à la concurrence étrangère et aux producteurs allemands notamment, qui se préoccupent de ces questions plus qu'aucuns autres.

Dans ce but, il faudra augmenter en France les services soit administratifs soit privés, mis à la disposition de l'expéditeur. Renseigner d'une façon précise ce dernier et lui permettre d'établir rapidement ses prix franco domicile.

Le second aspect du problème commercial est la recherche de dépositaires, de représentants ou d'agents dans les colonies.

Pour leur recrutement, les Attachés commerciaux coloniaux pourraient rendre encore les plus grands services.

Le secret du succès des exportateurs allemands avant-guerre en Tunisie nous est d'ailleurs fourni par la *Hamburger Export-Zeitschrift*, qui publiait en Mars l'article suivant :

« En 1913, on aurait trouvé avec peine un intérieur arabe où il n'y avait pas d'objets provenant d'Europe Centrale, tels que ustensiles de cuisine émaillés ou nickelés; fourneaux à gaz ou à alcool; objets en verre ou en porcelaine; articles de toilette; objets pour l'éclairage; miroirs; tapis; descentes de lits; rideaux; bimbeloterie; objets en cuir; horlogerie; bijouterie; articles d'optique; instruments de musique, tels que pianos de fabrication allemande.

Les Arabes meublaient ainsi leurs salons très élégamment. Comment explique-t-on que les firmes allemandes aient pu réussir à placer ainsi un grand nombre d'objets? La réponse à cette question nous a été fournie comme suit :

« Nous recevions très souvent, nous ont dit les intéressés, la visite de dames qui voyageaient pour le compte des fabriques et,



comme il s'agissait de dames, elles avaient le droit d'accéder dans nos demeures. Ces dames étaient accompagnées d'une petite voiture tirée par un porteur arabe et qu'elles faisaient arrêter devant la porte de nos maisons. Dans cette voiture, se trouvaient deux ou trois coffres de voyage pleins d'échantillons de toutes sortes et on nous montrait les articles qui nous intéressaient tout particulièrement.

Combien paieriez-vous cette pendule ? nous demandait-on. Nous disions alors un prix correspondant à ceux pratiqués dans les magasins de la ville, 300 francs par exemple. C'est beaucoup trop cher, nous répondait la vendeuse. Si vous achetez cette pendule chez moi, vous n'aurez à payer que 200 francs. En outre, elle vous sera livrée à domicile, franco de douane et de port et, comme je sais, en outre, que vous êtes une personne ayant le moyen de payer, vous me réglerez le prix de cette pendule par le moyen de traites à six mois. »

Pourquoi n'aurions-nous pas accepté de telles conditions ? »

Pour les articles locaux, il est nécessaire de faire venir les pièces faites à la main et de les copier le plus servilement possible même avec leurs défauts.

Il ne faut pas vouloir imposer une fabrication très industrielle, mais se conformer aux demandes de l'acheteur.

Les articles français sont parfaits à l'usage, très solides et forts, mais manquent de présentation.

Il faudra que l'industriel français réponde en général à cette demande.

L'indigène donne souvent la préférence à la pacotille voyante. s'il veut réussir dans la plupart de nos colonies.

### C) Problème artistique

Si les acheteurs et acheteuses chez les commerçants parisiens et particulièrement dans les Grands Magasins, attachent de plus en plus d'importance à la présentation de l'article, c'est peut-être plus exact encore par les acheteurs ou acheteuses coloniaux.

Les représentants, dépositaires, agents locaux devront connaître la langue indigène en usage commercial dans la colonie visée. Il y aura lieu à cet effet de développer l'enseignement donné à nos futurs agents coloniaux et d'insister sur l'étude des langues indigènes.

Il est en effet extrêmement rare que le consommateur puisse se rendre compte de la valeur et de la qualité exacte d'un article, il est forcément attiré par la présentation de l'objet et sa facilité de manipulation.

Le consommateur achètera plus volontiers les lampes électriques en boîte sous étiquette, que les mêmes lampes emballées dans un simple carton ondulé.

Le consommateur préférera une série de plats de porcelaine sous boîte joliment présentée, à la même série devant être emballée et emballée par son fournisseur.



La consommatrice coloniale préférera tel collier présenté dans un écrin coquet, au même vendu en vrac dans un tiroir.

Les industriels, les commerçants métropolitains qui pensent faire une économie en utilisant pour la présentation de leurs objets le carton ondulé le plus simple, la boîte la moins chère, l'étui de papier le plus économique, commettent donc la plus grave erreur : le carton imprimé, la boîte pliante décorée, l'étui en cellophane, établis par de véritables artistes ou des éditeurs publicitaires qualifiés, leur permettront d'enlever des affaires qu'ils ne soupçonnent pas.

En face de cette augmentation du chiffre d'affaires, le prix de revient d'emballage compte peu.

Qu'ils ne considèrent pas non plus que la décoration de ces conditionnements devra être enfantine ou ancienne pour l'exportation, les acheteurs coloniaux, comme les acheteurs provinciaux français, comme les acheteurs parisiens suivent la mode et les tendances modernes et préfèrent un packaging « au goût du jour ».

#### 4°. — *Propagande des produits métropolitains aux Colonies.*

Cette propagande empruntera trois formes :

- a) Publicité collective ;
- b) Publicité commerciale par firme ;
- c) Propagande personnelle.

##### **A) Publicité collective**

Par le fait de l'individualisme français, que nous avons déjà mis en lumière, nos industriels et nos commerçants répugnent la plupart du temps à mettre en commun leur expérience, leurs efforts et leurs fonds, pour une propagande collective.

De très rares exemples d'une telle publicité nous sont donnés en France.

Par contre, à l'étranger, la Norvège, la Hollande, l'Angleterre, l'Allemagne, l'Autriche, se groupent par industrie et par nation, pour faire la propagande des produits de la pêche norvégienne, des fleurs hollandaises, du charbon anglais et des produits agricoles des Dominions, du vin, de la bière, des fruits, des machines allemandes, de la maroquinerie, des fourrures autrichiennes.

Un semblable groupement pour la propagande des produits français aux colonies aurait son activité par annonces, affiches et T.S.F., mais surtout par l'organisation d'expositions et de magasins d'échantillons.

Au risque de paraître admirer sans discernement ce qui se fait à l'étranger, nous devons avouer et la plupart des Expositions ou Foires Commerciales françaises sont loin de présenter l'intérêt des foires commerciales de Leipzig ou de Prague par exemple.

La raison en est que de même certains industriels ou commerçants français estiment inutile de faire un effort pour leurs paquets ou leurs présentations. Ils estiment également avoir fait un effort suffisant en louant dans une Exposition un stand en y présentant sans art quelques-uns de leurs produits et en accrochant sur un fond de toile de jute, rehaussé de lustrine verte, une vue cavalière dessinée de leur usine et quelques diplômes d'honneur.

Or, un stand pour qu'il porte demande doit être conçu mûrement avec l'aide d'un architecte ou d'un publicitaire spécialisé et il demande aussi la présence du patron ou d'un fondé de pouvoirs.

Car trop souvent, en effet, un acheteur possible se présente à un stand à la Foire de Paris ou à la Foire de Lyon, est incapable de trouver un représentant suffisamment qualifié pour lui donner un renseignement définitif ou lui consentir un prix pour une commande importante.

Si nous avons parlé tout à l'heure de l'intérêt de la Foire de Leipzig, c'est qu'elle dure peu de temps et que les trois premiers jours de son ouverture, le patron lui-même est à son stand pour traiter des affaires et que l'acheteur sait qu'il trouvera en face de lui un vendeur important et qualifié.

Si nous avons parlé également de la Foire de Prague, c'est qu'elle a créé en permanence un système de vente sur échantillon, représentant incessant de l'industrie nationale pour les acheteurs étrangers.

Il faut organiser dans nos colonies — à commencer par l'Algérie, la Tunisie et le Maroc — des Expositions, à la condition que les stands en soient attrayants et qu'un représentant qualifié de la maison exportatrice métropolitaine s'y trouve pendant la durée très courte de l'Exposition.

Il faut créer des magasins d'échantillons où tous les objets seront emballés et marqués nets en monnaie du pays où toutes les ventes faites par le gérant de ces magasins d'échantillons seront communiquées le même jour aux différents fabricants.

### **B) Publicité commerciale**

Nous avons vu l'exemple de certains fabricants faisant tirer une brochure ou un prospectus sur un papier de luxe pour leurs clients français et faisant tirer le même moyen de publicité sur un papier ordinaire pour l'exportation.

Les clients à l'exportation et particulièrement les clients coloniaux qui nous occupent aujourd'hui, doivent être non seulement aussi « bien soignés » que les clients français, mais mieux peut-être parce que plus éloignés. Seule la correspondance ou la publicité portera seules sur eux.

Il sera habile, si on s'adresse à l'Afrique du Nord, d'éditer certaines brochures en arabe, si on s'adresse à l'Indo-Chine d'en

éditer un certain nombre en langue indigène : *toujours se mettre à la disposition de l'acheteur.*

Au cas où un magasin d'expositions françaises serait créé dans un centre colonial important, la publicité devra être faite par le gérant de ce magasin lui-même avec les fonds mis à sa disposition par chacun des fabricants ou exportateurs.

### C) Propagande personnelle

Nous avons demandé plus haut que le patron ou son fondé de pouvoirs se rende lui-même à son stand les trois ou quatre premiers jours d'une exposition française dans un centre colonial. Il est extrêmement souhaitable que les industriels ou commerçants français visitent les colonies, se rendent compte sur place comment fonctionne le mécanisme économique de nos Colonies, dressent sur les lieux en face des clients et des possibilités leur plan de campagne.

Nous ajouterons à ces intérêts de voyage la force de persuasion considérable qu'aura un patron sur son agent, son représentant, son client.

Il ne s'agit pas de croisières incessantes, il s'agit de voyages d'affaires qui rapportent et qui servent l'intérêt français.

Point n'est besoin de prendre cette fois l'exemple des étrangers : les anciens Elèves des Hautes Etudes Commerciales ont été en croisière à Pâques, étudier le marché algérien, ils iront l'an prochain au Maroc, liant ainsi leur désir de documentation et de propagande.

### VŒUX

Nous souhaitons :

1° Que les produits français et coloniaux soient facilement identifiables en même temps que les produits étrangers le seront par l'apposition d'une marque d'origine indélébile ;

2° Que le corps des Attachés commerciaux coloniaux soit très prochainement créé pour renseigner utilement les exportateurs métropolitains ;

3° Que les industriels, agriculteurs et commerçants français veuillent bien se rendre compte des nécessités suivantes et faire tous leurs efforts pour les réaliser :

a) Normaliser leurs produits et leurs emballages ; soigner leurs conditionnements et les présenter de façon artistique et moderne ;

b) Se mettre à la disposition des acheteurs en utilisant des tarifs clairs, franco — marchandises dédouanées, et dans ce but, faire

augmenter en France les services de renseignements, administratifs ou privés où pourront s'adresser les expéditeurs;

c) Développer en France l'enseignement pratique des futurs agents coloniaux et insister sur l'étude des langues indigènes;

d) Mettre en commun leurs efforts et leurs fonds pour faire la propagande des produits français dans nos colonies par une publicité collective et au moyen de magasins d'exposition d'échantillons;

f) Aller étudier eux-mêmes sur place les débouchés et établir une liaison avec leurs agents et clients.

\*  
\*  
\*

Ce sont là non pas des affirmations quelconques, mais des besoins urgents.

Pour prendre l'exemple du Maroc, nos conserves cèdent la place aux produits italiens, belges et argentins.

Nos ciments s'effacent devant les ciments belges et italiens.

Nos produits métallurgiques sont supplantés par les Anglais et les Belges.

Nos sacs et cordages devant les Hollandais.

Il n'est pas trop tard pour jeter un cri d'alarme.

Il n'est pas trop tard pour agir, agir sur les bases exposées ci-dessus, mais il serait dangereux d'attendre davantage.

#### *Discussion du rapport de M. Ameil*

Le Président remercie vivement M. Ameil et lui adresse les félicitations du Congrès pour le rapport extrêmement précis et objectif qu'il a bien voulu présenter.

Après une longue et intéressante discussion, le Congrès adopte à l'unanimité les différents vœux ci-dessous :

*« Que les produits français et coloniaux soient susceptibles, quand les producteurs le désireront, d'être identifiables, de même que les produits étrangers, par l'apposition d'une marque d'origine indélébile ;*

*« Que les industriels, agriculteurs et commerçants français veuillent bien se rendre compte des nécessités suivantes et faire tous leurs efforts pour les réaliser :*

a) *Normaliser leurs produits et leurs emballages ; soigner leurs conditionnements et les présenter de façon attrayante ;*

b) *Se mettre à la disposition des acheteurs en utilisant des tarifs clairs franco, marchandises dédouanées ;*

c) *Développer en France l'enseignement pratique des agents des Compagnies aux Colonies ;*

d) *Mettre en commun leurs efforts et leurs ressources pour la propagande des produits français dans nos Colonies (publicité collective, exposition d'échantillons, etc...);*

e) *Développer l'étude sur place des marchés coloniaux soit par eux-mêmes, soit par leurs agents. »*

Le Président déclare clos le « Congrès de la diffusion des produits métropolitains aux Colonies ».

---

# CONGRÈS DE LA STANDARDISATION DES PRODUITS COLONIAUX

---

(Organisé par l'Institut colonial français)

---

## PREMIERE SÉANCE. — Séance du matin 3 Juillet (I)

Le Congrès s'est ouvert le 3 juillet, à 10 heures du matin, à l'Institut colonial français, sous la présidence de M. le Sénateur Henry Bérenger, Ambassadeur de France.

M. Henry Bérenger, en déclarant ouvert le *Congrès de la standardisation des produits coloniaux*, a tenu à saluer spécialement les congressistes étrangers qui ont bien voulu apporter aux débats leur expérience des choses coloniales.

Il a insisté sur l'importance et la complexité de la question de la standardisation des produits coloniaux.

Cette question est très importante au point de vue commercial parce que la standardisation, grâce à la classification des produits selon leur qualité, donne à l'acheteur la garantie qu'il recevra toujours un produit exactement conforme à sa spécification ; elle est très importante aussi au point de vue du rendement, parce que la standardisation incite le producteur à améliorer constamment la qualité de ses produits.

Elle est très complexe, ajoute M. Henry Bérenger, parce qu'elle pose quantité de problèmes délicats, notamment en ce qui concerne la discipline des producteurs, le contrôle à exercer sur les produits pour en discriminer les diverses catégories, parce qu'aussi elle a sa répercussion sur les méthodes actuellement en usage dans le commerce d'exportation.

Le rapporteur général, M. François, fait alors l'exposé de la méthode de travail adoptée par le Congrès, et donne communication de la première partie de son rapport sur la standardisation sous l'angle le plus général, ce qui constitue en quelque sorte la préface des travaux. Il se propose d'en morceler la suite au cours des débats, et en conclusion des discussions qui suivront chaque rapport particulier.

---

Le *Congrès de la Standardisation des Produits Coloniaux* ayant compris plusieurs rapports particulier et un rapport général dont la discussion a été poursuivie de concert, la publication du texte des différents rapports suivra le compte-rendu des diverses séances du Congrès.

M. Charrière, chef du service agricole des Chemins de fer de l'Etat, développe son point de vue sur la question de la standardisation envisagée du point de vue spécifiquement métropolitain.

Le Congrès entend ensuite, avec le plus vif intérêt, les délégués étrangers du prochain Congrès international, exposer les méthodes suivies dans leur pays et les principaux résultats obtenus. C'est ainsi que le Dr Hyemans et M. Brennam résument les efforts de l'Union Sud-Africaine, dont on sait qu'elle est un des Dominions britanniques les plus évolués, et l'un des pays du monde qu'effrayaient le moins les initiatives les plus hardies et les procédés les plus modernes.

M. Léone parle de la question de la standardisation du point de vue italien, et M. Kœnisberger expose les méthodes hollandaises, dont on sent les grandes affinités intellectuelles avec celles de l'Union Sud-Africaine.

Le Président remercie les techniciens étrangers des lumières qu'ils ont bien voulu apporter sur cette question au Congrès national de la Standardisation des produits coloniaux.

---

## DEUXIEME SEANCE

### SEANCE DE L'APRES-MIDI 3 JUILLET

La séance est ouverte à 15 heures, sous la présidence de M. Léon Tardieu, Président du Syndicat des Importateurs de céréales et féculents de Madagascar.

M. François signale des communications intéressantes (dont celle de M. Sinescali, qui est en italien) et donne lecture de la brève note de M. Léone sur la Tripolitaine, dont le Congrès a retenu que ce pays serait beaucoup moins dépourvu d'eau qu'on ne se le figure généralement, et, d'autre part, qu'il y existe une marque d'origine des produits, dont l'utilisation n'a pas encore été rendue obligatoire pour des raisons d'opportunité.

La question de standardisation, en fonction des débouchés, a fait l'objet d'un rapport de M. Delpuech, au nom de la Chambre de Commerce de Nantes, qui est commenté par M. François. Le rapporteur a recueilli l'avis des producteurs des principales colonies françaises, par catégorie de produits : rhums, arachides, riz, café, tapioca, cacao. Ceux sur les sucres se rapportent pour la plupart à leur importation dans les colonies françaises et non à leur exportation.

En conclusion, le rapporteur estime qu'il est nécessaire d'adopter des règlements stricts, quelque pénible que soit cette solution à l'individualisme de l'esprit français; il souhaite seulement que cela se fasse avec le minimum de tracasseries administratives.

M. François voudrait voir préciser les exigences des commerçants. Il reconnaît qu'il ne faudra surtout pas considérer comme intangibles les textes établis et se déclare même disposé à prévoir les dates de révision et de modification dans l'élaboration des textes réglementaires. Il importera de tenir compte de la semi-industrialisation des produits. Il faudra ainsi que l'acheteur tienne compte du fait qu'il est légitime que le commerce trouve un produit dans les transactions auxquelles il se livre.

M. Faivre souligne que cette méthode d'industrialisation des méthodes et des produits se heurte à des intérêts établis et des réglementations métropolitaines qui y sont l'un et l'autre opposés. Il cite l'exemple des bois coloniaux qui arrivent en grumes dans les ports français, parce qu'un droit de douane y frappe l'introduction des bois ouvrés.

M. Jaillet voudrait être sûr que les gens les plus qualifiés et les plus documentés soient consultés avant de lancer des textes dans la circulation, et il rappelle la méfiance dont le public entoure le vocabulaire standardiser.

M. du Vivier de Streel accorde que si le principe semble indiscuté, les applications en sont en effet assez redoutées. Or, il ne suffit pas de légiférer. Chacun sait que si on se heurte à une mauvaise volonté générale, la loi reste lettre-morte. La standardisation a pour fin l'amélioration de la qualité des produits, ainsi que le perfectionnement des méthodes de production. Il faut, avant tout, donner à l'indigène comme au colon le moyen d'obtenir des produits de bonne qualité.

La discussion s'engage ensuite sur la possibilité d'interdire la sortie des produits de mauvaise qualité, et sur la définition même de ces produits, qui, s'ils ne sont pas notoirement avariés, peuvent recevoir des utilisations très différentes.

M. François voudrait qu'il se créât un marché à terme pour les produits coloniaux, ce qui est surtout une question de quantité de marchandise offerte. On pourrait y arriver en définissant des qualités indiscutables qui seraient les mêmes pour toutes nos colonies. On en bloquerait ainsi un nombre assez considérable pour que le marché puisse s'établir.

Le rapporteur général demande enfin que notre standardisation ne soit pas une simple démarcation des procédés de classification des autres pays, comme cela se fait souvent et pour aboutir malheureusement à des non sens.

---

### TROISIEME SEANCE

#### SEANCE DU MATIN 4 JUILLET

La séance du samedi 4 juillet est ouverte à 9 heures 1/2, par l'Intendant général Tassel.



M. Noachovitch communique au Congrès le résultat de ses études sur les divers modes de standardisation, qu'il préférerait voir nommer « normalisation ». Il distingue la normalisation pure de la normalisation rationnelle ou appliquée et donne des définitions fort subtiles sur les grades et les types-étalons.

M. François rappelle que le Congrès a surtout en vue d'établir des méthodes simples qui puissent être facilement comprises et adoptées par des paysans.

Il développe ensuite la question de la standardisation facultative dont il se déclare l'adversaire. Il n'est pas indispensable que ce soit l'Etat qui édicte les mesures et même les groupements professionnels se montreront souvent plus stricts et plus rigoureux que l'administration. C'est une question de méthode et de gens compétents.

Cependant, comme au début, il y aura de nombreuses occasions de friction, il vaudrait mieux que ce soit une autorité publique qui soit chargée d'organiser cette standardisation qui n'aura d'effet que dans la mesure où elle sera rigoureuse.

M. Candace expose que la Jamaïque n'a eu qu'à se féliciter d'avoir ce service organisé avec des fonctionnaires.

A la demande de M. Veillard, qui voudrait voir cette organisation facultative au début, le Gouverneur général Angoulvant réplique qu'en la matière, le conseil ne fait rien. Seuls l'obligation et l'ordre produisent des effets.

Son argumentation est appuyée par l'exemple de l'Afrique du Sud, donné par M. Heymans, et celui des viticulteurs rappelé par M. d'Alanzier.

M. Angoulvant expose la situation du Sénégal dont il voudrait voir se moderniser les méthodes culturelles, et demande la création d'un Institut avec personnalité civile et comptable.

M. Olivier voudrait que les experts de la standardisation possèdent des charges et qu'ils soient responsables pécuniairement de leurs estimations.

Après l'intervention de M. Duchêne, du Ministère du Commerce, M. Le Neveu défend avec énergie des solutions libérales, mais le Congrès se rallie, à l'appel du rapporteur général aux solutions administratives, qu'il considère comme seules opérantes.

En conclusion des travaux du Congrès, le vœu suivant a été adopté :

*« Considérant qu'il importe d'adopter et mettre en œuvre dans le moindre délai toutes les mesures capables de placer notre production coloniale dans la meilleure position, pour lui permettre de résister à la concurrence qui s'efforce de conquérir les débouchés ouverts aux produits du travail de notre empire colonial,*

*« Que le classement et le contrôle des produits lors de leur exportation figurent au premier rang de ces mesures, mais qu'il convient de n'adopter sous cette réglementation que des modalités étroi-*

*tement adaptées au libre jeu des échanges, facilité et non contrarié par le système du standard,*

*Emet le vœu :*

*« Que Monsieur le Ministre des Colonies prenne l'initiative de constituer un organisme rassemblant avec les représentants des Départements des Colonies, de l'Agriculture et du Commerce, les délégués les plus qualifiés des producteurs, des commerçants, exportateurs et importateurs de produits coloniaux,*

*« Que cet organisme mette à l'étude pour chacun de nos produits les conditions de classement en fonction, à la fois des possibilités de la production et des exigences du commerce, et indique dans leurs grandes lignes, les modalités simples et rationnelles d'application de la standardisation des produits coloniaux. »*

*N.B. — Après examen de la Commission des vœux, le vœu ci-dessus a subi une légère modification.*

# CONGRÈS de la STANDARDISATION des PRODUITS COLONIAUX

3-4 Juillet 1931

---

*Rapport de M, Charrière, Ingénieur agronome  
Chef du Service agricole des Chemins de Fer de l'Etat  
sur LA STANDARDISATION*

---

## QU'EST-CE QUE LA STANDARDISATION

Pour les produits qui nous intéressent, elle consiste :

1° A ne mettre dans un même emballage que le même nombre de produits de même espèce, de même variété, de mêmes formes et grosseurs, de même coloris, de même qualité. Cela revient à uniformiser le contenu des colis de telle façon que voir un seul des éléments qui le composent, c'est les voir tous.

2° A n'user que d'un emballage déterminé, aux caractéristiques précisées d'avance pour un produit donné, en sorte que, voir un seul de ces colis, c'est en voir tout le lot.

Standardiser, cela revient donc à instituer l'ordre où régnait le désordre, à projeter la clarté où tout était obscur, à instaurer l'absolue confiance où dominait la méfiance.

C'est, par voie de conséquence, évincer définitivement la fraude, encore pratiquée couramment sous l'espèce du *fardage*, opération qui, comme on le sait, consiste à dissimuler sous une couche de beaux, ou de très beaux produits, des produits inférieurs, médiocres, avariés, ou invendables pour une cause quelconque.

## POURQUOI SOMMES-NOUS TENUS DE STANDARDISER

Nous n'en sommes plus au temps heureux où il suffisait à un produit d'être français pour que sur tous les marchés du monde, on se le disputât et le primât.

C'est exactement l'inverse que nous constatons partout aujourd'hui. Sur notre propre marché, nous en sommes réduits à enregistrer l'éviction progressive de nos produits au profit des produits

étrangers de la même espèce. Ailleurs, c'est pis encore, puisque de 339.000 tonnes en 1913, nos exportations de fruits tombaient à

226.000	—	1925
155.000	—	1929
135.000	—	1930

alors que, dans le même temps, nos importations de fruits montaient de

270.000 tonnes en 1913 à	
347.000	— 1925, pour atteindre
605.000	— 1930.

Que s'est-il donc passé, au cours de cette période, qui ait pu déterminer un phénomène aussi gravement préjudiciable à notre production et, à travers elle, à notre balance commerciale, c'est-à-dire à la prospérité même de notre pays tout entier ?

Exporter près de 3 fois moins et importer près de 3 fois plus qu'en 1913, c'est indiscutablement un fait assez inquiétant pour qu'on analyse de tout près, en démêle les causes et, d'urgence, y porte remède. La nécessité s'en impose d'autant plus à nous qu'il ne s'agit pas là d'un fait limité aux seuls fruits. Pour les légumes, on est, en effet, conduit à des constatations aussi peu favorables :

de 35.000 tonnes en 1913, nos importations ont, en effet, monté à

61.000	—	1925, et bondi à
118.000	—	1930.

Si, malgré notre avance commerciale et notre situation géographique privilégiée par rapport à nos concurrents, pareille décadence a pu se produire, il faut, de toute évidence, en conclure : ou que nous sommes très inférieurs à nous-mêmes, ou que nos adversaires nous sont devenus de beaucoup supérieurs. En réalité, c'est surtout parce que l'on a beaucoup progressé à l'étranger, et ce progrès est à peu près uniquement dû à l'adoption d'une politique sévère de standardisation.

Parallèlement à notre dégringolade, et l'expliquant, nous voyons, en effet, cette standardisation adoptée et se généraliser par :

L'Union Sud-Africaine, d'abord, en.....	1914
L'Etat Victoria, en.....	1917
L'Australie, en .....	1926
Les Etats-Unis, de 1918 à.....	1929
Le Canada (par une loi) (pour les légumes) en.....	1922
Le Canada (par une autre loi) (pour les fruits) en....	1923
La Nouvelle-Zélande, en.....	1924
L'Italie, en .....	1927
La Grande-Bretagne, en.....	1928
La Yougoslavie, en.....	1929
L'Espagne, en .....	1929
La Hollande, en .....	1929

Une méthode se juge à ses résultats. La nôtre a fait son temps et nous conduit au désastre. Celle des autres, la standardisation, nous a déjà coûté assez cher pour que nous ne puissions en nier la valeur et pour que nous n'hésitions pas un seul instant à l'adopter d'urgence à notre tour.

Encore qu'elle ait surtout joué à nos dépens, il n'est pas sans intérêt d'en disséquer le mécanisme et d'en mettre à nu les vertus dont nous venons de chiffrer la puissance.

La standardisation doit son foudroyant succès à ce qu'elle intéresse et satisfait tout le monde : et le consommateur, et le producteur, et le commerce, et le transporteur.

Tous, nous « mangeons avec les yeux », ce qui veut dire que nous n'achetons que ce qui, d'abord, a séduit notre regard et nous résistons d'autant moins à cette sollicitation par la vue si l'expérience a pu nous apprendre que notre palais n'a pas à regretter les décisions que nous dicte notre œil. La présentation a donc une influence considérable sur le consommateur et la standardisation est, au premier chef, l'art de bien présenter les marchandises.

Il en résulte, pour le producteur, que c'est le meilleur moyen qu'il ait de valoriser au maximum ses produits, de monnayer son travail et son talent, de sanctionner sa supériorité sur les médiocres. L'écoulement de sa production s'en trouve ainsi, du même coup, largement assuré.

C'est, néanmoins, au commerçant que la standardisation offre le plus d'avantages. Il suffit, pour en mesurer toute l'étendue, de se représenter ce qui se passait chez les gros importateurs d'une place étrangère quelconque et de le comparer à ce qui, de plus en plus, existe actuellement quand il s'agit de produits et d'emballages standardisés.

Dans l'ignorance où il était de ce qui lui arrivait, cet importateur devait, chaque jour, retirer de la gare la totalité des envois faits à son nom, les camionner dans ses magasins, souvent en refuser le contenu ou télégraphier immédiatement ses réserves à l'expéditeur et ouvrir un dossier de plus à son bureau des litiges, faire un tri, en tout cas, et réemballer la marchandise si elle devait être, cas fréquent, l'objet d'une réexpédition.

Tout ceci, on le voit, implique de vastes locaux, onéreux d'achat et d'entretien, beaucoup de main-d'œuvre pour une besogne qu'on aurait dû rendre complètement inutile et une perte de temps d'autant plus regrettable qu'il s'agit de produits périssables. Avec les produits et emballages standardisés, cet importateur n'a plus besoin de camions, de magasins, ni, presque, de personnel. Un simple bureau, et avec beaucoup plus de sécurité, moins de frais et de soucis il vend, sur échantillons, une quantité plus considérable de produits. Il peut même vendre à terme et, en tout cas, dès qu'il est avisé du départ des marchandises qui lui sont destinées, il a la possibilité d'en assurer le placement et la ventilation par téléphone, de porter à sa

gare, dont ces marchandises ne sortiront pas, et avant même qu'elles y arrivent, les feuilles de réexpédition pour la partie qu'il en a vendue sur d'autres places que la sienne.

Tout est, par là, singulièrement simplifié, clarifié, assaini, rendu moins cher. Moins manipulée et parvenant plus vite au consommateur, la marchandise se présente mieux à lui, et elle lui arrive allégée de toute une catégorie de frais sensibles qu'elle devait jusqu'ici supporter.

Il convient, dans cet ordre d'idées, de signaler l'économie du logement, des manutentions et des transports de la fraction de ces produits non marchands qu'on dissimulait autrefois sous les plus beaux et qui renchérisaient inutilement ces derniers sans profit pour personne.

Aucun commerçant ne peut se montrer insensible à des avantages aussi marqués et nombreux. Il est inutile de chercher une autre explication à l'abandon dont nous nous plaignons indûment. Les uns après les autres, nos clients délaissent nos produits tant qu'ils réussissent à s'approvisionner en produits standardisés.

Se contenter de le déplorer serait aussi puéril que vain. C'est agir qu'il faut, et tout de suite. Pour assurer le redressement indispensable d'une situation dont nous sommes seuls responsables, il suffit, heureusement, de renoncer aux errements qui n'ont que trop duré et, tout simplement, d'adopter la méthode même qui a si bien réussi à nos concurrents. Bien que ce soit à notre détriment, elle n'en a pas moins fait ses preuves. Il dépend de nous seuls de la faire jouer à notre profit, et, ce jour-là, nous aurons automatiquement retrouvé le bénéfice de notre situation géographique.

C'est donc, uniquement, une question de volonté.

\* \* \*

Très rapidement, je passerai sur les modalités d'application de la standardisation. La méthode de travail adoptée par le Comité du Congrès de la standardisation qui s'est tenu, l'automne dernier, à Paris, corsé d'une exposition d'emballages et de machines à trier que les Chemins de fer de l'État avaient bien voulu gracieusement abriter Gare Saint-Lazare peut, le cas échéant, vous servir de modèle.

Produit par produit, on a d'abord établi la liste des variétés considérées comme jouissant le plus de la faveur de nos clients. Pour chacun d'eux, ensuite, on a prévu de 2 à 4 catégories et fixé les caractéristiques correspondant à chacune d'elles. On s'est ainsi trouvé amené à distinguer très nettement la qualité et le volume ou le poids. La plus déplorable des confusions résultait, en effet, de l'abus de termes que personne n'avait défini. C'est ainsi que les mots « choix », « surchoix », « extra », etc., s'appliquaient tantôt au volume et tantôt à l'aspect. Tel fruit peut être à la fois très gros et

médiocre ; tel autre, par contre, tout petit, n'en peut pas moins être parfait de coloris, de forme et de goût. Il serait évidemment choquant que le premier ait impunément droit à l'appellation « extra » alors que l'exiguïté de ses dimensions, imposée par la Nature à sa variété, ne permettrait même pas au second de figurer dans la plus basse des catégories de son espèce.

Pour échapper à cette absurdité, il a donc été décidé que les qualificatifs, quels qu'ils soient, ne s'appliqueraient jamais qu'à la qualité d'un produit, son classement par grosseur se trouvant en même temps assuré par des indications, chiffrées cette fois, de dimensions ou de poids.

Quant aux emballages, il a également fallu, pour chaque produit, en fixer les caractéristiques de formes, de dimensions intérieures d'assemblage, par pointes ou agrafes, avec ou sans ceintures de renforcement, et en préciser l'essence, en même temps que le degré de siccité. Quand il est livré vert ou mouillé, le bois perd, en effet, du poids pendant l'emmagasinement des emballages, ce qui a le double inconvénient de faire payer l'eau au prix du bois par les expéditeurs et de donner lieu à de sérieuses contestations et à des pertes de temps pour vérifications au moment de la remise en gare. La standardisation des colis a, en effet, cet avantage supplémentaire de permettre aux Compagnies de Chemins de fer de se contenter de compter les colis au lieu de les peser, ce qui va évidemment beaucoup plus vite. Encore faut-il que tous ces colis aient sensiblement le même poids, pour s'en assurer, ces Compagnies procèdent, de temps en temps, à des sondages en pesant au hasard quelques-uns des colis qui leur est déclaré comme pesant un poids déterminé.

La tare des emballages a donc dû être, elle aussi, fixée dans la standardisation. Raisonnablement, on a admis que le bois pourrait contenir de 10 à 15 % d'eau au moment de la livraison des emballages.

Pour faciliter les échanges, en outre, il a été décidé que les envois standardisés se feraient à « emballages perdus ». Le retour des emballages vides, objets encombrants et de peu de valeur, représente, en effet, une grosse complication pour des commissionnaires qui ne peuvent suivre une marchandise appelée à changer plusieurs fois de main, et souvent de pays, du grossiste au demi-grossiste et de ce dernier au détaillant : ils constituent, en outre, une lourde charge pour les Compagnies de Chemins de fer dont, en raison de leur volume, ils utilisent très mal le matériel et auxquels ces Compagnies ne peuvent appliquer un tarif élevé que ne pourrait supporter leur faible valeur.

\*\*\*

De toute évidence, il ne peut être sérieusement question de standardisation qu'autant qu'elle repose sur l'obligation, avec tout ce qu'elle comporte, c'est-à-dire un contrôle sévère et de fortes sanctions pour les contrevenants.

Cette obligation, on peut la prévoir d'origine légale, et nul ne peut plus, dès lors, la discuter, ni en reculer la date d'application. C'est, du même coup, en assurer les effets à toute l'étendue du pays soumis à la loi.

Compte tenu de notre tempérament, on trouve généralement indésirable une intervention des pouvoirs publics dans une opération qui n'intéresse en somme que vendeurs et acheteurs.

La thèse est discutable et, de fait, le Congrès national l'a passionnément discutée. Finalement, il l'a repoussée. « Ni politiciens ni gendarmes », telle est la formule à laquelle une importante majorité s'est finalement ralliée, convaincue d'obtenir des résultats au moins égaux par l'obligation librement consentie de la discipline syndicale.

Des exemples existent, même chez nous, notamment en Bretagne, à Nantes et à Perpignan, témoignant que cette conception est, en effet, viable... dans certains cas. L'est-elle partout, on ne saurait en garder l'illusion.

Si regrettable que soit l'ingérence de l'Etat dans les affaires privées, il ne peut être mis en doute que, seule, une loi permettra d'atteindre le véritable but visé, qui est de reconquérir les marchés perdus, et nous venons de voir que seule nous le permettrait la standardisation immédiate de la totalité des produits envoyés de France sur ces marchés. L'effet préventif des sanctions ne saurait, lui non plus, être pleinement obtenu si ces sanctions ne sont pas automatiquement appliqués à tous, au nom de la Loi.

L'organisation de la standardisation par des groupements a le défaut, en outre, de demeurer régionale alors que, sur les marchés étrangers, une action ne peut-être que nationale, si on la veut efficace. Or, on aura déjà beaucoup de mal à créer chez nous autant d'organisations régionales qu'il en faudrait et la divergence des intérêts qui divisent nos régions entre elles interdit l'espoir de voir jamais se créer une Fédération nationale de ces groupements capable d'imposer à tous et partout ses disciplines avec autant d'efficacité que celle que nous sommes bien obligés de reconnaître à la Loi.

\* \* \*

Il ne m'appartient pas, Messieurs, de vous guider dans le choix que vous allez faire entre tel et tel autre système. Permettez-moi seulement de formuler, en terminant, le souhait que vous fassiez bien œuvre féconde et, que tous ceux, indigènes ou colons, qui ont mis toute leur confiance dans votre compétence et votre dévouement, aient à vous en exprimer demain leur très sincère reconnaissance.



*Rapport de M. Delpuech, au nom de la Chambre de Commerce de  
Nantes sur la STANDARDISATION des  
PRODUITS COLONIAUX*

Messieurs,

Chargé par le Commissariat général de l'Exposition Coloniale de l'Exposition Coloniale d'organiser, en juillet prochain, un Congrès de la Standardisation des produits coloniaux, l'Institut Colonial Français a demandé à notre Compagnie de procéder à une enquête auprès de ses commettants aux fins de recueillir leurs opinions, critiques ou observations quant aux problèmes qui seront étudiés ou discutés par les congressistes.

Notre honorable correspondant avait joint à sa demande un programme sommaire des questions qui seront soumises à l'examen du Congrès. Le rapporteur que vous avez bien voulu désigner a considéré sa mission un peu comme celle d'un reporter de journal et c'est après une série d'interviews des intéressés qu'il a pu réunir les éléments du travail qu'il vous présente aujourd'hui. Son rôle a donc été des plus modestes et, si l'enquête de la Chambre de Commerce de Nantes apporte quelques éléments intéressants aux discussions qui s'ouvriront en juillet prochain, c'est à nos négociants et industriels, dont nous n'aurons été que les porte-paroles, fidèles espérons-le, qu'il faudra en apporter tout le mérite.

Une première question s'est posée à votre rapporteur, j'allais dire reporter, c'est la portée réelle du terme « Standardisation ». Ce néologisme, d'importation américaine relativement récente, présente à l'esprit une acception plus ou moins étendue; quelques-uns le comprennent, dans une certaine mesure, dans le sens d'une augmentation de la production, aussi bien au point de vue quantitatif que qualitatif, et, si ce point de vue est bien exact, il peut sembler puéril dans la période que nous traversons de préconiser une politique de surproduction, alors que la crise actuelle est due surtout à la trop grande quantité de matières premières offertes sur le marché et qui ne peuvent trouver acquéreurs, même à des prix insuffisants pour la production. Mais les crises passent et c'est en prévision d'un avenir réparateur qu'il nous faut revenir à l'étude du problème soumis à notre sagacité.

Les produits coloniaux intéressant notre place comportent principalement les sucres, rhums, arachides et coprahs, riz, maniocs, tapiocas, cafés et cacos. C'est dans cet ordre que nous allons vous exposer les observations et desiderata que nous avons recueillis:

### SUCRES

La standardisation semble exister depuis la guerre et les intéressés ne voient pas de modifications à apporter à l'état de choses

actuel. C'est ainsi qu'au point de vue emballages, la marchandise est uniformément importée, à de très rares exceptions près, en sacs neufs, de toile serrée, contenant environ 100 kilos pour les Antilles et 80/85 kg. pour les Réunions. Les boucauts et paillons de jadis ne sont plus maintenant qu'un souvenir.

Quant à la marchandise elle-même, le type d'achat, le standard français n° 3, et toute différence de nuance ou de titrage est réglée mathématiquement d'après ce type, ainsi qu'il est prévu sur les contrats, sans que cette manière d'opérer donne lieu à des difficultés. Les sucres en provenance de la même colonie peuvent présenter quelques différences de qualité dues, d'une part, à des questions de terroir, d'autre part, à l'usinage dans les sucreries. Aux Antilles, certaines usines, par les soins qu'elles apportent à leur fabrication, constituent de véritables marques et elles tiennent essentiellement à conserver l'autonomie de leurs sucres sur les marchés de vente. C'est ainsi que les contrats portent « Vente d'environ X milliers de tonnes de l'Usine Y, à livrer 1931 ou 1932, etc. » Il n'en est généralement pas ainsi pour les Réunions, qui sont vendus sans indication de propriété, à de très rares exceptions près.

En ce qui concerne les sucres étrangers, dont le port de Nantes reçoit un tonnage appréciable, surtout dans certaines années, le standard pour les Cuba est 96° ; le standard hollandais est utilisé pour les Java, suivant échantillons numérotés de 8 à 25. Nos raffineurs estiment que l'accord de notre standard avec les standards étrangers ne présente aucun intérêt, leurs opérations actuelles d'achat s'effectuant sans aucune difficulté résultant des divergences en cette matière.

Bien que le programme qui nous est soumis par l'Institut Colonial vise surtout l'importation, nous devons faire état des suggestions de nos commettants, relativement à l'exportation de leurs raffinés dans nos diverses possessions. C'est dans cet ordre d'idées qu'une standardisation présenterait des avantages considérables en abaissant de façon appréciable le prix de revient.

L'Algérie, le Maroc, le Sénégal, la Guinée ont chacun leur mode de présentation différent ; dans cette dernière contrée, et pour bizarre que la chose paraisse, c'est en boîtes d'une livre anglaise (soit 433 gr.) que la marchandise doit être présentée. Conformément à l'art. 4 du programme, il appartiendrait aux raffineurs métropolitains de faire preuve de discipline en adoptant un standard uniforme pour toutes les livraisons dans les colonies.

Il convient d'ajouter, cependant, qu'une entente de cette nature, si elle est possible, serait en contradiction formelle avec la théorie préconisée jusqu'à présent : que le produit doit être conforme au goût du consommateur et non du fabricant. Dans l'espèce qui nous occupe, les préférences des acheteurs vont, le plus souvent, à des causes tout extérieures : la couleur de l'emballage, un dessin imprimé sur celui-ci, sans que la qualité paraisse jouer un rôle dans

leur choix. Ces considérations qui nous semblent futiles, proviennent, sans doute, d'un esprit de routine, mais la routine des indigènes a des raisons que la raison ignore, et il y aurait, peut-être, à redouter que la concurrence étrangère ne se glisse à la faveur des troubles qu'apporterait cette révolution dans les habitudes.

Cette enquête nous a révélé que ces réflexions pourraient s'appliquer à un grand nombre d'autres produits.

## **RHUMS**

Notre étude sur le sucre nous orientait naturellement vers son succédané: le rhum. Nous avons prié l'un de nos importateurs de nous donner son avis sur la question qui fait l'objet de notre examen. Celui-ci estime qu'il n'y a pas de modifications à apporter aux conditions actuelles des ventes, lesquelles s'effectuent suivant les clauses générales de contrats-types acceptés par les parties. Ces clauses sont les mêmes pour les trois sortes de contrats, en disponible, f.a.b. ou délivré embarquement.

Le prix est déterminé suivant titrage entre 52° et 63°. Notre interlocuteur a admis que les rhums n'étaient pas de qualité égale, la question de terroir, et aussi la fabrication, jouant un rôle à cet égard; il ajoutait qu'une question de goût intervenait également. C'est ainsi qu'une variété, dénommée « rhum agricole », avait la préférence des consommateurs aux Antilles, alors que nous ne l'apprécierons aucunement dans la métropole, en raison de sa saveur spéciale, dite « goût de vesou ». Les contrats prévoient que la marchandise devra être exempte de ce goût de vesou.

Pour expliquer les différences de qualité, notre aimable commentant nous disait ne pouvoir trouver de meilleure comparaison que celle des vins en France où le sol et les soins donnent des produits de valeur très inégale.

## **ARACHIDES**

Nos entretiens avec divers spécialistes, très documentés sur la question des oléagineux, ont donné lieu à des observations des plus intéressantes. L'un d'eux, à qui sa situation donne une autorité incontestée, ne verrait qu'avantage, malgré la crise de surproduction actuelle, à voir notre A.O.F. augmenter sa production, même dans une proportion de 30 à 30 %, soit environ 100/150.000 tonnes, ce qui, à son avis, n'aurait qu'une influence restreinte sur le marché mondial.

Contrairement à ce que pensent beaucoup de français, le Sénégal, même avec le Soudan, n'est pas le plus gros producteur d'arachides. Sa récolte moyenne a été de 400/500.000 tonnes dans ces dernières années, mais il s'agit d'arachides en coques lesquelles, après décortiquage, se trouvent ramenées à 320/350.000 tonnes. Or, que sont ces chiffres comparés aux 1.200.000 tonnes d'arachides décor-

tiquées que l'Inde, par exemple, a jeté l'année dernière sur le marché, en augmentation de 500.000 tonnes sur la production d'il y a 5 ans. L'optimisme de notre ami, concernant une certaine augmentation de quantité se justifie et s'explique surtout pour cette raison qu'elle proviendrait, en grande partie, d'une amélioration du rendement par la sélection des semences et des soins plus rationnels au point de vue agricole.

Il s'agit bien là d'un des aspects de la standardisation et il appartient au Gouvernement général d'envisager les mesures adéquates pour obtenir ce résultat.

La culture de l'arachide s'est développée à l'intérieur du pays, au fur et à mesure de la pénétration des voies ferrées. C'est ainsi que depuis l'achèvement du Thiès-Kayes-Bamako, avec prolongement jusqu'à Ségou-Sikoro, des exploitations se sont créées au Soudan, dans la vallée du Niger, produisant une variété comme sous le nom de Calam. Mais il faut considérer que ces exploitations sont à 1.200 kilomètres du port d'embarquement : Dakar, et que les frais de transport supportés par leurs récoltes sont écrasants. Aussi longtemps que ces marchandises ont bénéficié de prix rémunérateurs, les producteurs ont pu se tirer d'affaire, mais, depuis l'effondrement des cours, le coût du transport absorbe la valeur du produit.

Le Gouvernement général vient récemment d'abaisser les tarifs de façon notable, puisque le prix de la tonne de Bamako à Kaolak (1.051 km.), qui était de 295,73 à la fin de l'année dernière, a été ramené à 235 fr. depuis le 1<sup>er</sup> janvier. Cet effort, qui obérera le budget du chemin de fer, paraît insuffisant et, au moins dans les périodes difficiles, il semble nécessaire que des tarifs extrêmement réduits soient appliqués pour les longues distances, c'est une question d'existence pour les indigènes.

Nous avons eu la bonne fortune de rencontrer un aimable concitoyen qui a occupé, pendant plusieurs années, les fonctions de Secrétaire général de la Chambre de Commerce de Rufisque ; personne n'était mieux placé pour nous renseigner sur l'initiative prise par cette Compagnie, vers la fin de la guerre, en vue de la standardisation de l'arachide.

Autrefois, on en distinguait plusieurs variétés, dénommées suivant leur origine : Cayor-Petite Côte-Baol-Saloum et Galam. Aujourd'hui, par des échanges de semences, on est arrivé à unifier la graine, qui est vendue sous le nom générique de Rufisque. Toutefois, on distingue toujours les graines du Bas-Saloum, d'une teneur en acidité plus forte, et les Galam (Soudan).

Les arachides étaient autrefois mélangées de matières étrangères : sable, pierres, etc... atteignant jusqu'à 8 à 10 %, ce qui était abusif et avait comme résultat de déprécier la production. Sur la demande de la Chambre de Commerce de Rufisque, le gouvernement général avait dû prendre des mesures sévères pour mettre fin à ces abus et il chargeait cette compagnie de créer un organisme ayant

pour mission d'en surveiller l'application. Les arrêtés édictent que les arachides ne doivent pas contenir plus de 3 % de matières étrangères.

Le service de vérification dresse procès-verbal aux délinquants de l'intérieur du pays.

A l'arrivée dans les ports, les produits sont soumis à un criblage obligatoire et nulle graine ne peut être embarquée, si elle n'a été vérifiée par les agents du conditionnement qui délivrent un certificat, lequel fait foi en Europe à l'égard des parties.

Les différents services ont été fusionnés en un office de conditionnement. Grâce à cet office, la qualité des arachides est égale et les matières étrangères ne s'y trouvent plus que dans les limites de la tolérance admise par la loi de 1898.

Pour servir de justification officielle, les Chambres de Commerce de Rufisque et de Kaolack ont créé un service de poids public, à la sortie des marchandises.

Les affaires d'arachides se traitent sous trois contrats : Bordeaux, Marseille, Liverpool, lesquels fixent les conditions de vente. Il serait souhaitable que ces trois contrats fussent unifiés avec des clauses se rapprochant de celui de Bordeaux, spécialement étudié par le Syndicat de Défense des Intérêts sénégalais.

## RIZ

Depuis que le riz a fait l'objet d'une consommation courante sur les marchés européens, Nantes s'est placé parmi les ports importateurs. Avant la guerre, cette céréale figurait pour un tonnage annuel moyen de 30.000 tonnes ; les cours élevés qu'elle a atteints, il y a une dizaine d'années, ont amené une régression notable et, actuellement les importations oscillent aux environs de 20.000 tonnes.

Et pourtant le cours actuel du riz est inférieur de 30 % à celui du blé. Cet excellent produit, très sain, très nutritif, s'il était mieux connu des consommateurs au point de vue de sa préparation, devrait entrer pour une part beaucoup plus large dans l'alimentation générale.

Une des chefs de notre vieille maison d'importation, à qui nous avons communiqué le programme qui nous était soumis, nous a fait les déclarations suivantes :

Oui, il y a beaucoup à faire au sujet de la standardisation du riz qui nous vient maintenant, en presque totalité, de l'Indochine française. Bien que des efforts aient été faits dans cette colonie pour améliorer la qualité de la production, et que des progrès aient été constatés, il reste encore beaucoup à faire pour arriver à une situation satisfaisante. Nous sommes loin, notamment, des résultats obtenus en Birmanie anglaise, dont les produits sont véritablement standardisés. Les rivières, dans cette contrée, se présentent et sont cepen-

dant cultivées dans les mêmes conditions que dans notre Indochine et il semble que les produits devraient être équivalents.

Le gouvernement de la colonie a créé un service agricole, qui distribue des semences sélectionnées, mais, soit peut-être négligence des cultivateurs au moment de la récolte, celle-ci manque d'homogénéité, contenant des riz d'inégale qualité. Il peut se faire que les Chinois, dont l'esprit de mercantilisme est proverbial, et qui ont le quasi-monopole de la collecte du riz chez les indigènes mélangent toutes les récoltes ainsi ramassées, ce qui explique les conditions d'infériorité du produit livré.

La nomenclature des qualités usuelles vendues sur l'Europe comportent cinq catégories de riz blanc n° 1, deux catégories de riz blanc n° 2 et trois de brisures. La marchandise est accompagnée d'un certificat délivré par des experts choisis parmi les négociants locaux, ce qui n'offre pas une garantie absolue. A l'heure actuelle, lorsque nous avons une contestation avec un client, au moment de la livraison, notre seul moyen de défense, admis d'ailleurs, est la production du certificat qui démontre notre bonne foi. Il n'existe pas en France, en effet, d'échantillons-standards permettant, en cas de contestation de procéder à un arbitrage à l'arrivée.

Notre honorable concitoyen apprécie hautement les variétés Vary Lava de Madagascar, dont les qualités propres leur permettraient de soutenir la comparaison avec les meilleures sortes de Java, lesquelles se placent au premier rang. Mais il faudrait que les mesures proposées par le gouvernement général de cette colonie produisent leur plein effet. Il termine en se prononçant nettement en faveur d'une standardisation généralisée qui pourrait s'effectuer, en dehors des interventions administratives, par un effort de bonne volonté des producteurs.

### AUTRES PRODUITS COLONIAUX

Ce problème de la standardisation est apparu, dans toute son ampleur, à votre délégué, lorsque son étude lui a fait envisager les autres produits coloniaux. C'est qu'en effet la question a été soulevée, d'une façon aiguë, au début de 1929, par le gouvernement général de Madagascar, lequel a rédigé un projet d'arrêté soumis aux observations des intéressés. Comme il arrive souvent, ces observations ont eu peu de poids puisque l'arrêté, sans grandes modifications, est devenu définitif le 6 novembre dernier et a été publié au *Journal Officiel* de la colonie le 15 du même mois. Nous y avons relevé cependant l'art. 3 que les Offices de standardisation, bien que fonctionnant sous le contrôle du gouvernement général, seraient gérés par les Chambres de Commerce. Cette disposition permet d'espérer, jusqu'à un certain point, que les tendances n'y revêtiront pas un caractère trop étatiste.

C'est évidemment à cette réglementation que fait allusion le 2° paragraphe de la lettre qui nous a été adressée par l'Institut colonial.

Les consultations auxquelles a procédé votre rapporteur leur ont fait apparaître deux tendances, non pas foncièrement opposées, mais pourtant divergentes par certains aspects : d'un côté, les producteurs, de l'autre, les acheteurs. A Nantes, les uns et les autres se trouvent représentés. A la lumière de certains documents qui lui ont été communiqués, il a pu se rendre compte de la gravité des répercussions que peut entraîner l'obligation.

Un de nos commettants les plus autorisés nous a déclaré qu'il y a quelques semaines il nous aurait répondu par une adhésion sans réserve au principe de la standardisation, mais que les objections qui se sont élevées récemment lui apparaissaient tellement fortes que sa conviction en avait été troublée. Au moment où nous le consultions, il en demeurait toujours partisan, mais à la condition que les modalités d'application ne présentent aucun caractère vexatoire, que les formalités en résultant ne soient cause d'aucun retard dans les embarquements, enfin que les frais en découlant ne viennent pas aggraver le prix de revient des produits, à un moment surtout où la vente s'avère insuffisamment rémunératrice.

Envisageant spécialement la question du café, il nous a exposé qu'à Madagascar, par exemple, les producteurs se classent en deux catégories : les grandes sociétés d'exploitation et les petits planteurs, ces derniers, en général, indigènes. Alors que les premières apportent des soins particuliers à leurs cultures qu'elles sélectionnent, de manière à se constituer des marques connues, et font ainsi une véritable standardisation, les seconds, ne disposant que de petites quantités, et aussi de moyens limités, livrent leurs récoltes telles quelles à des ramasseurs. On peut imaginer ce que cette cueillette peut présenter d'hétéroclite : ce sont, sans doute, ces errements, renouvelés pour les autres denrées, qui ont discrédité sur les marchés les productions de telle ou telle colonie, et c'est évidemment pour obvier à cette situation que les administrations sont amenées à proposer des mesures comme celles que nous indiquions tout à l'heure.

## TAPIOCAS

Un de nos industriels, spécialisé dans les tapiocas, dont il est gros importateur, et qui s'est créé une marque connue et appréciée dans toute la France et même à l'étranger, nous a déclaré être partisan résolu de la standardisation. Il a d'ailleurs soutenu cette thèse avec succès devant une assistance constituée en majeure partie de producteurs, au cours d'une réunion tenue récemment au siège d'un de nos grands groupements coloniaux. Il a fait valoir que le tapioca, qui est extrait du manioc comme le sucre l'est de la canne, n'est pas une production naturelle, mais un produit semi-ouvré. Dans une correspondance, qu'il a bien voulu nous communiquer, il indiquait les conditions nécessaires, à son avis, que devait contenir la réglementation projetée à Madagascar pour donner des résultats. Il estimait, par exemple, que la classification proposée du *Tapioca Mada-*



*gascar types n° 1, n° 2 et n° 3 et brisures de tapioca type n° 4, ne pourrait avoir d'utilité pratique qu'à la condition que les acheteurs puissent se procurer facilement en France, moyennant paiement naturellement, des échantillons standards cachetés et sous verre de ces divers types, qui pourraient servir de base pour les transactions.*

L'établissement de ces échantillons standards aurait l'avantage :

1° d'obliger tous les experts des divers ports de l'île à faire des classements semblables ;

2° de permettre, lors de la livraison, d'écarter les produits non conformes au type indiqué.

Les considérations développées dans ces lignes nous paraissent irréfutables. Notre honorable concitoyen ajoutait qu'il augmenterait ses achats à Madagascar, le jour où les produits de la Grande Ile se rapprocheraient comme qualité de ceux en provenance de Singapour.

## CACAOS

Notre mission pour cette denrée s'est trouvée extrêmement simplifiée, en raison de la grande obligeance de nos fabricants de chocolats, dont l'un d'eux a bien voulu condenser dans une note les renseignements qu'il nous avait donnés au cours d'une conversation. Nous n'avons eu qu'à transcrire *in extenso* le contenu fort intéressant de cette note.

Sur les 37.000 tonnes environ de cacaos en fèves que consomment annuellement les chocolateries françaises, les 3/4 proviennent des colonies ou des territoires sous mandat et pénètrent en France sous le régime du privilège colonial. La standardisation a donc une grande importance pour les importateurs et fabricants français intéressés à ce produit.

Les cacaos africains forment la masse de la fabrication des chocolats. Les provenances de la Côte Occidentale française sont dans l'ordre de qualité et d'importance décroissantes : Côte d'Ivoire-Cameroun-Togo.

Les cacaos de la Côte d'Ivoire ont été, ces dernières années, très sérieusement améliorés, grâce à l'inspection sévère qui en est faite, dans les différents ports d'exportation, par le gouvernement général. C'est donc la sévérité de l'administration qui est la cause fort heureuse de l'amélioration des cacaos de cette provenance. On a pu ainsi obtenir une véritable standardisation de la « Côte d'Ivoire », laquelle est devenue absolument comparable à la qualité « Accra », qui est le cacao standard connu universellement sur les marchés.

Cette standardisation a été rendue nécessaire par le contingentement. En effet, tous les ans, le gouvernement détermine le tonnage des cacaos, en provenance de la Côte d'Ivoire, qui pourra entrer en France en bénéficiant du privilège colonial ; ce tonnage, croyons-nous, a été porté à 16.000 tonnes pour la campagne 1931 et est inférieur à la production de la colonie qui doit, par suite, écouler à



l'étranger le surplus de sa récolte. Comme les importateurs et chocolatiers étrangers n'ont pas plus d'intérêt de traiter les cacaos « Côte d'Ivoire » que les cacaos « Accra », il était nécessaire d'améliorer la qualité de nos produits, au moins jusqu'à concurrence de la qualité « Accra », pour trouver un écoulement facile en Angleterre, en Hollande ou en Allemagne, comme le cas se produit maintenant. Si l'on veut bien se rappeler que la Gold Coast (Accra) produit environ 200.000 tonnes de cacaos annuellement et que notre Côte d'Ivoire, qui est limitrophe, d'une superficie et d'une nature du terrain semblables, est capable de développer sa production jusqu'à un chiffre atteignant celui de sa voisine, il faut bien admettre qu'elle ne le pourra qu'en s'assurant des débouchés à l'étranger, c'est-à-dire aux conditions du standard « Accra ».

Les considérations ci-dessus s'appliquent également aux Cameroun et aux Togo, qui sont aussi des cacaos contingentés, d'une qualité à peu près standardisée à parité des cacaos Lagos. Ce résultat est dû, là encore, aux efforts de l'administration locale. Le tonnage contingenté pour la France a été fixé à 7.000 tonnes pour le premier territoire et à 6.000 pour le second.

Si l'on peut dire que la production française de la Côte Occidentale d'Afrique est déjà standardisée, il n'en est malheureusement pas de même des cacaos en provenance de nos Antilles : Martinique et Guadeloupe. Pour les envois de celles-ci, la plus grande variété, et aussi la plus grande négligence subsistent toujours, les provenances sont aussi différentes qu'il existe de plantations et celles-ci sont multiples. Il est absolument impossible d'acheter des Guadeloupe, par exemple, sans échantillon. Cela est d'autant plus regrettable que, si les producteurs des Antilles prenaient le soin désirable pour la culture, la fermentation et le triage de leurs fèves, ils pourraient, au bout de quelques années, obtenir des produits entièrement comparables au cacao standard en provenance de Bahia, qui joue encore un rôle important dans l'approvisionnement de la Chocolaterie française. Un gros effort reste donc à faire dans ces deux colonies et ces réflexions peuvent également s'appliquer aux cacaos des Nouvelles Hébrides dont les qualités varient à l'infini.

La dernière production coloniale pour cet article est celle de Madagascar. Les quelques centaines de tonnes que cette île met sur le marché sont de qualité assez régulière quoique n'étant pas encore suffisamment standardisées. Il serait très utile que les planteurs s'entendent pour produire un cacao standard, de casse claire, dont ils trouveraient un débouché certain, et de plus en plus important, auprès des usines françaises pour la fabrication des chocolats fins.

## CONCLUSIONS

Messieurs, nous sommes arrivés à la fin de cette enquête dont il nous faut maintenant tirer les conclusions. C'est le moment toujours délicat, pour une compagnie comme la nôtre, si des opinions diamé-

tralement opposées se sont affrontées; tel n'est pas le cas, heureusement, les diverses suggestions recueillies n'étant pas inconciliables.

De l'ensemble des consultations enregistrées, il résulte incontestablement et nous croyons aussi que la standardisation des produits coloniaux, qui ne possèdent pas virtuellement ce régime, constituerait un progrès, mais nous émettons résolument l'avis que les conditions en soient débattues entre les parties intéressées et que les modalités en soient fixées après une entente entre elles. Maintenant une doctrine, qui a toujours été la nôtre, nous estimons dangereuses les initiatives de l'Etat ou de ses délégués, si bien intentionnés soient-ils, dans le domaine économique. On a jeté dans la balance les résultats obtenus par certains pays comme les Etats-Unis et le Danemark, mais il s'agit, dans la circonstance, de standardisation facultative organisée par les exportateurs eux-mêmes. Au Danemark, par exemple, ce sont les coopératives agricoles, toutes puissantes, qui exercent des vérifications rigoureuses sur les produits exportés. Elles sont arrivées ainsi à donner à leurs produits une renommée excellente, notamment en Angleterre, et ils parviennent, peu à peu, à éliminer les nôtres de cet important marché, mais il ne faut pas oublier que les producteurs de ce pays paient l'avantage qu'ils retirent de ce système de l'abandon de toute liberté commerciale.

Nous nous cabrons devant ces disciplines rigoureuses. Cet exemple démontre pourtant, une fois de plus, qu'il nous faut sacrifier au bien commun quelque peu de notre esprit d'individualisme. D'ailleurs, le régime soumis à nos discussions tend en définitive à l'amélioration de la production en qualité, personne ne peut contester que ce soit un bien, c'est aussi l'intérêt des producteurs eux-mêmes dont les denrées obtiendront de meilleurs cours et pourront ainsi rivaliser avec les provenances étrangères. Ce ne sera pas même une situation nouvelle pour nombre d'entre eux qui, ainsi que nous l'avons vu par les déclarations qui nous ont été faites, pratiquent déjà une sélection.

Mais nous comprenons fort bien leur souci de ne pas se voir en butte à des tracasseries administratives, causes de retards et de frais. L'exemple donné par la Chambre de Commerce de Rufisque pour le conditionnement des arachides nous est une preuve que la gestion par ces compagnies offrirait toutes garanties et devrait être de nature à calmer les craintes qui se sont manifestées.

---

### *Rapport sur la Standardisation des Produits Marocains en vue du trafic Maroc-France*

par M. JOUANDEAU

*Inspecteur principal de la Compagnie d'Orléans, à Casablanca*

L'étude qui m'a été demandée doit mon esprit se proposer un double objectif et étudier :

- 1° La standardisation des produits ;
- 2° la standardisation des emballages et de la présentation.

## 1° STANDARDISATION DES PRODUITS

En ce qui concerne la standardisation des produits la production marocaine doit être divisée en deux sections bien distinctes :

- a) les primeurs,
- b) les fruits.

### a) PRIMEURS

La production des primeurs, dont les débuts remontent à peine à sept ans, est déjà parvenue à un stade de développement très intéressant, puisque l'exportation, pour la campagne en cours, atteindra vraisemblablement 8.000 tonnes (1.400 t. pour la seule semaine du 27 mai au 2 juin).

Au début, la production comprenait les produits les plus divers et, pour chacun d'eux les espèces les plus variées. Seuls, la force de l'expérience, les succès des uns et les insuccès des autres ont établi automatiquement une sélection chez les divers producteurs. Cette sélection a été conditionnée tant par les exigences du climat et du terrain que par les demandes des marchés consommateurs et aussi par la résistance des divers produits aux conditions de transport.

Aujourd'hui, la production est limitée, pour les *pommes de terre*, aux pommes de terre à chair blanche ou jaune, de forme un peu allongée, telles que Royal Klindley, Flook de Saint-Malo et Saucisse.

*Artichauts*, genre Macau et Violet Hyérois.

*Petits pois*, serpettes nains verts et pois mange-tout.

*Haricots verts*, noir de deuil, gris de Belgique.

*Haricots beurre*.

*Tomates* semi-côtelée, spécialement sélectionnée sur place, très précoce et donnant un gros rendement d'environ 25.000 kilos à l'hectare, très résistante aux maladies et au sirocco.

Des essais nombreux faits avec des asperges n'ont pas jusqu'à ce jour donné de résultats intéressants.

Pour arriver à cette sélection, il a fallu beaucoup de tâtonnements, mais on a été particulièrement aidé par les conseils éclairés donnés par les mandataires et commissionnaires de France, venus en missions organisées par la Compagnie d'Orléans.

## b) FRUITS

La production fruitière est encore trop faible pour qu'il y ait pu avoir des exportations. Mais les colons se lancent dans de très grandes plantations. Ils l'ont fait malheureusement un peu à l'aveuglette. Ils sont assez anxieux des résultats, car, là, s'il y a eu fausse manœuvre, les erreurs ne peuvent pas être réparées dès l'année suivante, comme pour les primeurs, puisqu'il faut plusieurs années pour qu'un arbre donne des fruits.

Ce n'est que depuis quelques jours que la Direction générale de l'Agriculture a pu donner des conseils précis aux colons quant aux différences espèces arboricoles, recommandées suivant la situation géographique des cultures.

Les fruits que le Maroc peut fournir en grande quantité sont :

- Dans les régions côtières, les prunes japonaises ;
- dans les régions de l'intérieur, les agrumes, les abricots, les prunes européennes, les olives ;
- dans toutes les régions, les pêches et les amandes.

Il semble que les diverses variétés renommées d'Espagne et de Californie soient plus particulièrement recommandées.

En ce qui concerne la standardisation des fruits, deux théories sont actuellement en présence : les uns partisans d'une théorie rigide, voudraient voir le gouvernement refuser catégoriquement à l'exportation les fruits qui ne répondraient pas au standard imposé ; les autres, invoquant d'abord le principe de la liberté individuelle et aussi les variations possibles du goût des consommateurs et de la vogue, voudraient une législation plus souple se limitant à accorder seulement la marque d'origine aux produits sains et bien présentés.

En présence de ces deux tendances, le gouvernement vient d'instituer une commission d'études fruitières, chargée d'établir un programme d'organisation et de standardisation de la production.

Cette commission a tenu sa première réunion le 20 mai à Rabat.

## 2° STANDARDISATION DE LA PRESENTATION ET DES EMBALLAGES

Jusqu'à présent, l'exportation fruitière étant nulle, la standardisation n'a pu porter que sur l'emballage et la présentation des légumes.

En fait, sur les conseils répétés des missions d'études envoyées au Maroc par le P.-O. et aussi grâce aux démonstrations constantes des représentants de cette compagnie, les producteurs marocains sont parvenus à des résultats déjà très appréciables.

Par la force des choses d'ailleurs, on est arrivé à des résultats comparables à ceux qu'a obtenus l'Algérie.

Le défaut de bois au Maroc oblige les exportateurs de primeurs à importer les emballages vides de France.

Pour la plupart des produits, on utilise le « billot » en bois tranché de type « Mussy ».

Ce billot est d'une excellente présentation et permet une aération suffisante des colis en cours de route. Tous les producteurs ont adopté une marque extérieure et intérieure ; à l'extérieur, un croissant, une main de fathma, un sceau de Salomon (de couleurs différentes) ou seulement des initiales, un point ou une bande de couleur ; à l'intérieur, à la partie supérieure, un papier fort, cartonné, épousant la forme du billot et portant le nom du producteur et l'adresse de la propriété.

Le Maroc ne fabrique que des emballages en roseau qui servent : en flûtes, à l'emballage de haricots verts, chaque colis contenant environ 5 kilos de haricots ; en petites mannes pour les pommes de terre nouvelles, chaque manne contenant environ 15 kilos. On expédie également les pommes de terre en sacs de 25 kilos et en caissettes pleines de 15 kilos.

Les sacs et les caissettes sont surtout utilisés pour l'exportation sur l'Angleterre, par voie de mer, soit directement, soit par transbordement à Bordeaux.

En fait la standardisation de la présentation s'est produite, sur nos conseils il est vrai, mais presque spontanément plutôt par esprit d'imitation de ceux des exportateurs qui travaillant bien tiraient un meilleur produit de leurs marchandises.

Il y a encore cependant quelques hésitations, notamment dans le calibrage et le classement des produits par maturité en particulier au moment des très grosses expéditions, alors que la main-d'œuvre spécialisée fait défaut.

Les exportateurs qui travaillent bien se plaignent du préjudice que leur porte l'arrivée massive, sur les marchés, de marchandises mal présentées.

Aussi, le plus gros client étant la France et les produits du Maroc entrant en France en franchise de douane, dans les limites d'un certain contingentement fixé chaque année, le Syndicat des Primeuristes demande au Protectorat de ne faire bénéficier de cette franchise que les envois qui porteront la contre-marque du Syndicat, après avoir été strictement vérifiés.

Jusqu'à présent, le Protectorat n'a pas cru devoir donner suite à cette demande, non pas qu'il soit opposé au principe, mais parce que, tout d'abord, le Syndicat étant composé de producteurs, serait susceptible de manquer d'impartialité et aussi parce que les moyens de contrôle de ce Syndicat seraient, à l'heure actuelle, insuffisants pour permettre une bonne vérification de tous les envois.

# LA STANDARDISATION des PRODUITS AGRICOLES en INDOCHINE

par P. VIEILLARD

*Ingénieur en Chef de l'Agriculture en Indochine*

La standardisation doit être envisagée surtout en Indochine pour les produits écoulés dans les marchés internationaux. Ce sont, par ordre d'importance et d'urgence, le riz, le maïs, le poivre, le thé, le café, le sucre, la laque, la gomme-laque, le benjoin, les textiles et les oléagineux divers.

## I. — STANDARDISATION DES PADDYS ET RIZ

*Classification des riz exportés.* — La classification commerciale des riz exportés de Saïgon a longtemps été la suivante (d'après Crevost et Lemarié, 1915) :

- 1° Paddy;
- 2° Cargos contenant 20 % à 5 % de paddy;
- 3° Riz blanc n° 2 ordinaire, 45 à 60 % de brisures;
- 4° Riz blanc n° 2 à 25 % de brisures;
- 5° Riz blanc n° 1 à 15 % de brisures;
- 6° Brisures;
- 7° Farines de riz cargo;
- 8° Farines de riz blanc.



Mais cette classification n'a rien de rigide, surtout en ce qui concerne les riz blancs. La proportion de brisures est le plus souvent spécifiée, actuellement, par les contrats de vente.

Les classifications classiques en Gocong, Vinh-Long et Baïxau ne correspondent plus à la complexité des sortes commerciales, surtout depuis que les riz du Cambodge, qui entrent surtout dans les sortes de riz n° 2 à forte proportion de brisures, sont devenus plus abondants.

\*\*\*

## DÉPRÉCIATIONS DES RIZ INDOCHINOIS — SES CAUSES POSSIBILITÉS D'OBTENIR DE BONS RIZ

Les dix de Saïgon ont été, de tous temps, considérés comme de qualité inférieure. Dès le début de l'occupation française, on essaya de dégager les causes de cette dépréciation et de les combattre; mais ces tentatives, faites

d'ailleurs sans grand esprit de suite, furent toujours annihilés par l'insouciance des producteurs et l'opposition des intermédiaires chinois. J'ai exposé, il y a dix ans, dans un article publié par le « Bulletin agricole de l'Institut Scientifique de Saïgon » (novembre et décembre 1920), certaines critiques qui étaient formulées à cette époque contre les riz indochinois par les consommateurs du Pacifique. Je résumais, de la façon suivante, les causes de cette dépréciation :

1° *Causes tenant à la production.* — Irrégularité des grains due aux mauvaises conditions culturales, au grand nombre et au peu d'homogénéité des variétés cultivées.

2° *Causes tenant au commerce intérieur.* — L'intermédiaire entre le producteur et l'usinier, presque toujours un Chinois, mélange les paddys de diverses provenances et ne fait aucun effort pour avoir des lots homogènes. Certains acheteurs de Baixau m'ont bien dit promettre, chaque année, aux riziculteurs, une prime de 10 cents par picul de paddys homogènes et de belle qualité, mais ces derniers prétendent qu'au moment de la livraison l'acheteur trouve toujours un prétexte pour s'en tenir au cours normal. A l'heure actuelle, les paddys dits de Baclieu, fournis par les Chinois aux usiniers renferment des lots de provenances des plus diverses : Mytho, Baixau, Rachgia et même Pnom-Penh et Battambang. Or, le riz de cette dernière provenance se paie actuellement à Saïgon de 0 \$ 60 à 0 \$ 80 moins cher les 100 kgs que le vrai riz de Baclieu.

3° *Causes tenant à l'usinage.* — Les lots composés de grains de forme et de consistance très variables exigent des triages préalables, malgré lesquels les proportions de brisures restent considérables.

L'Indochine est cependant en mesure de fournir des riz de qualité supérieure capables d'entrer en concurrence sur les marchés européens avec les sortes de Birmanie, du Siam, du Japon, d'Italie et d'Espagne. J'en ai eu une preuve en mai 1914, à Valence, où l'on m'a affirmé qu'à plusieurs reprises des chargements complets de paddys de Saïgon avaient été débarqués dans le port, mélangés aux variétés locales (notamment le Benloch) et vendus comme riz espagnols pour l'alimentation.

De nombreuses expertises favorables ont été confirmées depuis la guerre par la faveur que certaines marques de riz, dues à l'initiative des riziculteurs (comme M. Gressier) ou des usiniers de la Cochinchine et de la Métropole ont obtenu auprès de certains consommateurs français.

Mais la masse continue chez nous à considérer les riz indochinois comme des riz pour veaux et pour volaille; leur défaveur auprès des commerçants étrangers paraît en outre s'être accentuée ces dernières années.

Je me bornerai à citer quelques faits :

En 1923, un rapport du Directeur de l'Agriculture des Indes Néerlandaises constatait que « les riz de Saïgon, du fait des mauvaises qualités livrées ces dernières années, ont perdu tout crédit à Java ».

En 1924, le Congrès Pan-Pacifique de Honolulu émettait le vœu que des standards fussent adoptés et rendus obligatoires pour le commerce in-



ternational des riz dans le Pacifique. Ceci visait surtout les riz indochinois, de plus en plus critiqués, surtout sur le marché répartiteur de Hongkong.

Enfin, ces dernières années, le malaise a été encore aggravé par plusieurs circonstances défavorables, notamment par les mesures restrictives prises par certains pays importateurs (Japon, Philippines) et par la crise économique mondiale.

\*  
\*\*

### AVANTAGE DE LA PRODUCTION DES RIZ DE HAUTE QUALITÉ

Il n'est pas inutile de montrer ici, par un exemple concret, la très grande influence que le soin apporté au traitement des riz a sur leur valeur marchande.

J'ai pu, au début de 1914, recueillir à Java quelques renseignements précis à ce sujet. Cette colonie hollandaise, qui faisait venir de l'étranger, et notamment de l'Indochine, une partie du riz destiné à sa consommation, produit elle-même un grand nombre de marques de riz de luxe qu'elle écoule dans les pays du Nord de l'Europe. Ces marques ont, à peu de chose près, les mêmes qualités organoleptiques : elles ne diffèrent entre elles que par l'homogénéité, la taille et la proportion des grains défectueux. De légères différences dans ces caractères suffisent d'ailleurs pour faire varier leurs prix du simple au double. En effet, les marques supérieures, comme « Mauk » K S B et « Solo » T T B valaient, en 1914, 310 florins le Koyang (1) (soit aux taux de 2 fr. 10 le florin, 39 francs les 100 kgr.), alors que les marques comme « Krawang Kw », quoique encore de très bonne qualité, ne valaient à la même époque que 150 florins le Koyang (soit 18 fr. 80 les kgr.). Mais ces prix étaient encore très supérieurs à ceux des riz de Cochinchine qui variaient, en 1913, entre 8 fr. 75 et 10 fr. 40 le quintal pour les qualités les meilleures.

Beaucoup de ces marques Javanaises résultent de mélanges savamment effectués, après plusieurs triages successifs à la machine et à la main, par les Chinois qui en conservent jalousement la formule. Les triages à la main surtout ont pour but d'éliminer les grains jaunâtres ou ternis dont une proportion de 0,3 % suffirait à faire refuser les riz exportés en certains pays, notamment en Australie.

\*  
\*\*

### PROJETS SUCCESSIFS DE STANDARDISATION DU RIZ EN INDOCHINE

La standardisation des riz indochinois et plus particulièrement de ceux de Saïgon, est réclamée depuis longtemps. Le « certificat de qualité » qui sert seul de base aux exportations était déjà, il y a vingt ans, déclaré une

(1) 1 Koyang = 27 picules = 1.667 kgs.



garantie insuffisante, et on réclamait, en 1912, une organisation officielle pour lui donner plus de poids.

Les démarches que je fis, en 1919 et 1920, auprès des groupements intéressés et l'article auquel j'ai fait allusion plus haut, donnèrent à certains membres du Syndicat des Exportateurs l'idée de me confier le contrôle du commerce des riz pour le compte du Syndicat et de la Chambre de Commerce de Saïgon.

Au Tonkin, M. le Résident Supérieur Monguillot, qui avait proposé aux chambres de commerce de son ressort une organisation du même genre, n'eut pas plus de succès.

La question fut étudiée de nouveau, sous plusieurs aspects et toujours sans résultat. Je me borne à mentionner l'enquête faite en 1925 par le « Comité d'Encouragement aux Recherches Scientifiques Coloniales », sous forme de consultations auprès des Services Agricoles locaux. Celui de Cochinchine signale en particulier que, même pour le commerce avec la Métropole, l'absence de précision dans la définition et le classement des riz exportés (notamment en ce qui concerne les précisions sur les dimensions et l'importance des brisures) amenait de nombreux litiges entre exportateurs et acheteurs.

Enfin, tout récemment, « l'Association des exportateurs français de riz de Saïgon » signalait, dans sa séance du 18 septembre 1930, les inconvénients identiques causés par les incertitudes de la classification des paddys, et la nécessité de réprimer les fraudes sur les paddys. Or, cette question de répression des fraudes, qui nécessite des précisions préalables sur la définition des produits et les procédés d'analyse, est intimement liée à celle de la standardisation.

\*  
\*\*

### **LA STANDARDISATION DU RIZ EST RÉALISÉE AUX ÉTATS-UNIS**

Pendant que l'on discutait sur ce sujet en Indochine, les États-Unis, pour qui la riziculture a cependant beaucoup moins d'importance que pour nous, réalisaient pour le riz, en 1925, une standardisation analogue à celle qui leur avait déjà donné de si bons résultats pour les autres céréales (voir mon article précité). Cette standardisation comporte les 7 classes de riz usiné ci-après : long, court, rond, mélangé, second choix, brisures et riz pour brasserie.

\*  
\*\*

### **CAUSES QUI ONT RETARDÉ LA STANDARDISATION EN INDOCHINE**

Si l'on n'est pas encore arrivé, en Indochine, à une réglementation dont tout le monde reconnaît la nécessité, cela tient, à mon avis, à deux causes principales :

1° Le manque d'homogénéité des paddys apportés aux usines, due à la complexité des variétés cultivées et aux conditions dans lesquelles le paddy est acheté aux producteurs et amené à l'usine;

2° La répugnance que montrent les commerçants à admettre l'ingérence administrative dans le contrôle et la réglementation du commerce et de l'exportation.

Pour les premières causes, on a la certitude de pouvoir y remédier et sur ce point, il a été déjà constaté de grands progrès depuis dix ans. La culture de certaines variétés homogènes s'est répandue par tache d'huile dans l'ouest de la Cochinchine, grâce en partie aux efforts de l'administration et des services techniques. Les exportateurs substituent de plus en plus leurs acheteurs aux Chinois et se préoccupent d'obtenir des lots homogènes importants en consentant une prime aux producteurs présentant des paddys de choix. On estime que les usines européennes de Cholon peuvent produire de 35.000 à 40.000 tonnes par mois de riz supérieur.

Ce processus de substitution des acheteurs européens au chinois n'est cependant pas sans danger; beaucoup attribuent à l'élimination partielle des Chinois, qui employaient à l'égard des petits producteurs des méthodes de crédit usuraires, mais bien adaptées à leur insouciance, une grande part dans la sévère crise de mévente qui désole actuellement la Cochinchine.

Serait-il vraiment plus difficile de vaincre la répugnance du commerce à admettre le contrôle administratif?

Ce contrôle est, cependant indispensable. Aux États-Unis, qui nous ont devancé depuis longtemps dans cette voie, il est très minutieux, comme je l'ai prouvé dans mon article, et son efficacité est telle que tout le monde s'y soumet. En France, on l'a admis également pour un grand nombre de spécialité depuis qu'est entrée en fonction la « Commission permanente de Standardisation » (Décret du 10 juin 1918).

\*\*

### PLAN DE STANDARDISATION DES RIZ

Comment organiser cette standardisation? J'avais déjà, en 1920, dressé un plan comportant trois stades progressifs de réglementation. Je le reproduis ici, à peu près sans modification. Il serait d'ailleurs beaucoup plus facile à réaliser actuellement qu'il y a dix ans, en raison du progrès qu'ont fait dans l'esprit public les principes qui en sont la base, et de la création récente de l'office Indochinois du Riz. Cet organisme qui jouit, par rapport à l'administration, d'une indépendance réelle, est tout indiqué pour former entre elle et les divers intéressés — producteurs, industriels et commerçants —, la liaison indispensable, et pour réaliser les ajustements et mises au point nécessaires.

Avant tout, il faudra classer d'une façon précise les diverses qualités de paddys et de riz produites par la colonie, définir chaque qualité par

ses caractéristiques de densité, d'humidité, de proportion d'impuretés et de brisures, etc., et constituer, à l'appui des définitions, des séries d'éta-  
lons qui seraient envoyés aux principaux marchés importateurs. Il faudra  
aussi définir exactement les méthodes d'analyses destinées à déterminer  
pour chaque lot les diverses caractéristiques, car le chiffre obtenu varie  
souvent avec la méthode employée.

Ces travaux seront relativement faciles, étant donné les documents  
que nous possédons et les exemples qui nous sont fournis par certains  
pays étrangers. En ce qui concerne les réglementations possibles, on peut  
les classer en trois degrés d'organisation, qui, à mon avis, constituent  
trois étapes nécessaires.

*1<sup>er</sup> degré.* — La réglementation adoptée ne viserait que l'opération  
même de l'exportation. Elle remplacerait le « certificat de qualité » par  
un « bulletin de sortie » rédigé par un expert-peseur assermenté, sous le  
contrôle du Gouvernement ou de la Chambre de commerce; le bulletin  
serait facultatif et comporterait obligatoirement le classement du lot  
d'après l'étalonnage officiel, et la mention de ses diverses caractéristiques.  
Les frais d'expertise seraient couverts par un droit proportionnel à l'im-  
portance du lot expérimenté.

Cette solution a déjà été envisagée à plusieurs reprises par la Chambre  
de commerce et le Syndicat des exportateurs de riz de Saïgon.

*2<sup>e</sup> degré.* — L'expert-peseur assermenté continuerait à contrôler le  
commerce d'exportation, dans les mêmes conditions qu'au premier degré  
d'organisation. Le commerce intérieur des paddys serait régularisé en  
outre au moyen d'expertises facultatives faites par des inspecteurs  
agréés, habilités par des licences émanant du Gouvernement ou de la  
Chambre de commerce et contrôlés eux-mêmes par un contrôleur officiel,  
qui serait un fonctionnaire ou un représentant de la Chambre. J'ai em-  
ployé à dessein les dénominations « d'inspecteur agréé » et de « contrô-  
leur » que j'emprunte à l'organisation de la standardisation des céréales  
aux Etats-Unis.

*3<sup>e</sup> degré.* — L'organisation ci-dessus serait complétée par une série  
de mesures d'ordre économique, financier et commercial dont l'appli-  
cation est cependant compatible avec les deux stades précédents. De plus,  
la pesée, l'emballage et l'embarquement des chargements exportés se-  
raient réglementés, avec obligation de les accompagner d'un « bulletin de  
sortie » de l'expert-peseur assermenté. Ce stade se rapprocherait par  
certains côtés du système de standardisation des fibres des Philippines.

L'organisation complète de la standardisation, telle qu'elle est esquis-  
sée dans ce dernier degré, ne peut être envisagée que pour un avenir plus  
lointain.

## MESURES DESTINÉES A ACCOMPAGNER LA STANDARDISATION

Je viens de faire allusion à des mesures d'ordre économique financier et commercial, qui devraient être prises graduellement, pour consolider le système de standardisation, au fur et à mesure qu'il prendrait de l'ampleur et qu'il contrôlerait d'une façon plus intime le commerce du riz. Je ne fais que rappeler ci-après les principales, leur étude complète comportant de trop longs développements.

L'amélioration de la production peut être obtenue en uniformisant la production par la diffusion des variétés qui se sont jusqu'ici montrées supérieures, au détriment des variétés de peu de valeur qui encomrent trop de rizières, et en créant des variétés d'élite par la séparation de lignées pures.

Ce travail, qui avait été entrepris avec succès par l'ancien laboratoire de Génétique du riz de Saïgon, est actuellement de la compétence de l'Office du Riz.

Les meilleures variétés d'exportation à hauts rendements étant surtout des variétés à très longue évolution (riz de saison évoluant en 6 ou 7 mois et plus), ce qui reporte souvent la fin de leur végétation trop avant dans la saison sèche, on obtiendra leur extension en développant les irrigations et en favorisant les labours en saison sèche; les riziculteurs sont obligés actuellement, d'attendre la saison des pluies pour labourer, ce qui retarde d'autant les semis et repiquages. Ce travail du sol durci ne peut guère être obtenu que par le labour mécanique.

L'emploi raisonné des engrais, l'extension des outillages pour la récolte et le dépiquage des paddys, le crédit agricole, la création des entrepôts, sont des moyens d'action très efficaces et qui ont déjà fait de grands progrès depuis la guerre.

## II. — STANDARDISATION DES PRODUITS AGRICOLES AUTRES QUE LES RIZ ET PADDYS

La question est moins urgente pour les autres produits indochinois susceptibles de donner lieu à une standardisation. Elle est cependant à envisager à bref délai pour ceux qui s'écoulent sur le marché mondial.

Le maïs est surtout dirigé vers la France. Il en est de même du poivre de qualité très homogène et du café. Les cardamomes, cannelles, haricots, sucres, cunaos et produits de la pêche indigènes, qui sont presque exclusivement absorbés par les populations asiatiques voisines, sont exportés selon des habitudes commerciales traditionnelles qui paraissent ne pas comporter la nécessité d'une standardisation immédiate.

Il n'en est pas de même des thés, laques, gommes-laques, benjoints, textiles et corps gras divers, qui sont répartis en proportions variées entre la France et l'étranger. Pour certains de ces produits (laques, gommes-laques, benjoints) dont les sortes indochinoises, souvent de qualités supérieures, passent dans le commerce mondial après avoir été dénationalisées

à leur détriment par les marchés voisins d'Extrême-Orient, la standardisation serait des plus utiles. C'est également le cas pour les thés qui, du fait des nombreuses plantations nouvelles du Tonkin et de l'Annam, verront leur production et leur exportation s'accroître prochainement dans de grandes proportions, en même temps que leur qualité s'améliorera.

Pour la plupart de ces produits, la réalisation de la standardisation sera liée à une adaptation nouvelle en Indochine de la réglementation sur la répression des fraudes, adaptation qui est en voie de réalisation en ce qui concerne le thé.

Les caoutchoucs indochinois qui ne sont pas dirigés directement sur la France vont surtout sur le marché de Singapour et ils ont adopté ses habitudes commerciales. Leur standardisation locale qui existe de fait, sera facile à réglementer rapidement lorsque le besoin s'en fera sentir.

---

## RAPPORT

*présenté au nom du Comité National des Bois Coloniaux  
et de l'Agence Générale des Colonies*

*par M. J. MÉNIAUD,*

*Administrateur en Chef des Colonies, Chef du Service  
des Bois Coloniaux.*

Exposer la nécessité, pour les bois coloniaux, de répondre par leur qualité et leur mode de présentation aux exigences des acheteurs, c'est-à-dire du commerce et de l'industrie européenne, est certainement superflu.

Cette nécessité, tout le monde s'accorde aujourd'hui à la reconnaître. Les exploitants eux-mêmes qui, longtemps, bénéficièrent des conditions avantageuses d'un marché sur lequel la demande dépassait couramment l'offre, réussirent de ce fait à placer une production sans cesse croissante sans se préoccuper peut-être autant qu'il l'eût fallu de la qualité de celle-ci, supportent depuis deux ans les conséquences de leur insouciance ou de leur défaut d'organisation. Ils commencent à voir, dans une meilleure préparation des bois présentés, une possibilité très intéressante de reprise et de stabilité des cours.

Sans doute, la profonde dépression commerciale qui frappe les bois coloniaux a-t-elle un caractère beaucoup trop général, frappe-t-elle indistinctement trop de produits et de matières premières, pour que l'on puisse songer à attribuer ses causes uniquement à un manque de standardisation des lots expédiés. On peut même prétendre que les bois sont probablement, parmi les divers produits coloniaux, ceux qui sont le moins atteints. Le marché de ces bois est néanmoins devenu tel, pour la plupart des essences, que les transactions ne laissent plus aucun bénéfice aux expé-

diteurs et que ceux-ci ont dû se décider à suspendre momentanément ou à réduire d'une façon très sensible leur production.

Plus que jamais, l'heure est donc venue pour ces exploitants de sélectionner leurs envois. Les intéressés doivent tendre très fortement, du moins pour les bois d'ébénisterie et les bois de déroulage expédiés en billes et sur lesquels ils ont porté jusqu'ici leur principal effort, à *l'amélioration et à la régularité des qualités*. Ce n'est qu'une fois le marché de ces bois bien rétabli, lorsque la consommation laissera apparaître des besoins supérieurs ou correspondant en tout cas très largement aux quantités susceptibles d'être fournies, que les coupeurs pourront alors, mais à ce moment seulement, songer à développer de nouveau leur industrie.

Pour les bois dits « communs » destinés au sciage, en vue de la menuiserie, de la moulure, du parquet, de la charpente spéciale, le problème s'il se pose en partie différemment rentre cependant, lui aussi, dans l'orbite de la standardisation si l'on veut bien donner à ce mot un sens très général et ranger, sous son parrainage, tout ce qui peut faciliter la vulgarisation d'une matière première ou d'un produit fabriqué, soit recherche, à la fois, *de la qualité et de l'abaissement du prix de revient*. Ces bois communs doivent en effet, pour la plupart, *être débités sur place avant expédition*. C'est la conditions de leur succès, car en les débitant sur place on éliminera toutes les parties défectueuses, tous les déchets de sciage; on assurera la conservation d'essences ayant souvent tendance à l'échauffement tant qu'elles restent en billes; on importera par conséquent des bois totalement inutilisables et, en pouvant vendre ceux-ci avec une réduction de 40 % sur les prix des sciages obtenus actuellement, on facilitera singulièrement leur écoulement. C'est donc dans cette voie qu'il convient d'engager les exploitants coloniaux, si l'on veut réellement stimuler la production des bois communs et leur importation dans notre pays. Et ceci paraît indispensable, car ces bois sont précisément les plus abondants dans les peuplements et c'est à eux que l'industrie européenne peut offrir également et de beaucoup les plus importants débouchés.

\*  
\*\*

Examinons tout d'abord comment standardiser, ou *conditionner*, puisque le terme est à la mode, les expéditions de bois en billes.

Ce conditionnement, nous l'avons vu, est nécessaire.

Il doit, par ailleurs, être pratiqué au départ, parce que c'est la seule façon d'écarter sûrement l'envoi de bois qui, souvent, valent à peine le prix du transport maritime. C'est la seule façon d'expédier des lots composés exclusivement de billes répondant aux desiderata des acheteurs et d'assurer à ces lots une régularité dans la qualité, régularité qui entraînera immédiatement une autre, celle des prix et permettra un plus facile écoulement, les bois pouvant être achetés de confiance.

Selon les essences et les utilisations dont elles sont susceptibles, la sélection à opérer peut, bien entendu, être plus ou moins rigoureuse. Pour

les bois de tranchage destinés à l'ébénisterie et à la marquetterie, elle n'a même pas à jouer. Sous les acajous et autres bois de choix destinés au sciage (ébénisterie, belle menuiserie) elle peut également rester assez lâche, sous réserve, cependant, que les bois à aubier soient bien équarris et que les billes n'accusent pas de fentes ou roulures pouvant provoquer un trop fort déchet au débitage. Pour les bois plus communs de menuiserie et de parquet, la sélection doit être déjà plus sévère, ces bois pouvant ne trouver écoulement à prix rémunérateurs, que s'ils sont de tout premier choix; on ne devrait exporter qu'exceptionnellement au surplus, en brut, des bois dont la conservation est aléatoire tant qu'ils ne sont pas débités. Enfin, pour les Okoumés, Samba et similaires (bois de déroulage), le conditionnement doit être excessivement sérieux.

La valeur de ces bois en Europe, est en effet toujours assez élevée pour les billes convenant à la fabrication du contreplaqué, mais elle s'abaisse facilement de 50 % pour celles qui ne peuvent être employées à cette industrie ou qui n'y sont employés qu'avec un très fort déchet. Sans doute, les lots composés pour 60 à 70 % de bois normaux de déroulage et de 30 à 40 % de bois de sciage ou de bois de déroulage de deuxième et troisième choix (billes défectueuses ou de très faible diamètre) finissent-ils par trouver preneurs, *en temps normal*, à des prix moyens apparemment intéressants; mais il faut tenir compte des rejets et des réfections.

En outre, si ces lots étaient formés uniquement de bois de qualité, non seulement il n'y aurait pas de déchets à la réception, mais le prix obtenu par tonne serait certainement plus élevé. Enfin, vienne une crise commerciale, ces lots ne sont plus vendables, les exigences des acheteurs s'accroissant au fur et à mesure que s'effondre le marché.

Il ne peut donc y avoir que des avantages à ne pas exporter des Colonies des bois dont la vente est, dans la majeure partie des cas, sans profit, quand elle n'est pas déficitaire.

Ce conditionnement, s'il est souhaitable, est malheureusement assez difficile à réaliser, en tant que conditionnement officiel, intégral. Difficile, parce que devant être infiniment varié dans ses formes, selon les essences et selon leur destination.

Pour les Okoumés, par exemple, la définition de la qualité « déroulage » ou « loyale et marchande », est excessivement vague. Aucune des nombreuses Commissions qui se sont réunies jusqu'à ce jour (commissions cependant qualifiées, puisque composées de producteurs, d'importateurs, de négociants en bois ou industriels), n'a jamais pu arriver à une détermination précise. Comment, dans ces conditions, arriverait-on à fixer ces déterminations à la Colonie même, où seul l'élément « exploitant » est sérieusement représenté?

D'autre part, telle définition que l'on pourrait admettre à une époque donnée, n'est plus valable à une autre époque. La tolérance de 30 à 40 % de bois de second choix, acceptée couramment en période normale est abaissée, en période de dépression, comme celle dans laquelle nous nous battons depuis des mois, à 20, à 15, à 10 % et même moins. Telle bille



rejetée comme défectueuse par un acheteur est d'autre part considérée parfois comme excellente par un autre. En définitive, il serait excessivement délicat, même avec le concours de gens très compétents et absolument impartiaux d'opérer officiellement un classement judicieux au départ de la Colonie et d'empêcher l'exportation de certaines billes sans être taxé d'arbitraire.

Une autre difficulté, également très sérieuse, résulterait de l'impossibilité où se trouveraient pratiquement les commissions, ou les agents préposés au conditionnement, pour vérifier des lots de bois plongés dans l'eau, en rivière ou en mer. Comment s'assurer de certains défauts? Nous sommes loin, on peut s'en rendre compte, des facilités de vérification d'autres produits de cueillette ou de culture industrielle : caoutchouc, cacao, arachides, etc.

Enfin, en cherchant, par un conditionnement idéal, à créer une marchandise homogène, ce qui est du reste impossible pour le bois, nous venons de le voir, on anéantirait aussi toute initiative individuelle d'amélioration de la production. Si l'homogénéité est d'ailleurs presque indispensable, lorsqu'il s'agit d'une denrée récoltée par l'indigène, par des milliers de producteurs par conséquent, et réunie par le commerce, elle est beaucoup moins nécessaire, lorsqu'il s'agit d'une matière préparée par quelques dizaines d'exploitants seulement, ayant chacun *une marque connue ou pouvant l'être*.

Mais ce que ne peuvent faire pratiquement et judicieusement des commissions ou des préposés, au conditionnement, chaque exploitant pris en particulier peut et doit le réaliser lui-même. Chacun doit sélectionner ses envois et les sélectionner d'autant plus sérieusement que le marché européen peut être moins favorable. En agissant ainsi, en écartant de ses expéditions tous les bois sujets à des rejets ou réfections par les acheteurs ou les réceptionnaires, non seulement cet exploitant diminue considérablement ses risques, mais encore *il améliore sa marque* et fait à celle-ci une publicité des plus intéressantes dont bénéficieront peu à peu les envois ultérieurs.

Un conditionnement effectué ainsi doit, tout autant et mieux même qu'en *contingemment de la production*, apporter aux coupeurs la stabilité des prix dont leur industrie a besoin pour vivre et se développer. Les deux mesures ne sont du reste pas en opposition. Elles peuvent se compléter utilement en période de crise, puisque l'une et l'autre tendent à la stabilité et à l'amélioration du marché. Si le contingentement doit toutefois n'avoir qu'un caractère exceptionnel provisoire, le conditionnement, au contraire, pour être efficace, *doit être essentiellement permanent* et c'est là ce qui souligne toute son importance.

Nombre d'exploitants ont déjà saisi tous les avantages d'une sélection rigoureuse de leurs envois. Les autres doivent suivre leur exemple, autant dans leur intérêt personnel que dans l'intérêt général. Il n'est pas d'ailleurs contestable que, d'une façon générale, la qualité des arrivages de bois coloniaux marque, depuis quelques années, un progrès réel. Il reste encore beaucoup à faire, c'est certain, mais il faut faire confiance aux producteurs, à leurs organisations syndicales pour qu'il soit tenu



compte de l'enseignement donné par la crise actuelle et pour l'établissement d'une discipline qui, en l'espèce, s'impose. L'intervention administrative ne paraît pas en tous cas désirable.

Signalons, enfin, que la sélection des envois de bois en billes deviendra plus facile au fur et à mesure que seront installées des scieries sur place et que l'on pourra tirer un parti encore avantageux des billes dont la qualité peut, à certains égards, laisser à désirer.

En résumé, traçons aux producteurs de bois en billes la voie à suivre ; mais ne les inquiétons pas par les réglementations plus ou moins arbitraires et dont l'application, très difficile dans la plupart des cas, serait de nature à jeter le découragement dans une corporation intéressante à plus d'un titre.

\*  
\*\*

Après l'étude du conditionnement des bois en billes, celle de la standardisation des sciages paraît toute simple, puisque nous ne recevons pour ainsi dire pas de bois coloniaux sciés. Espérons cependant en recevoir bientôt et en quantités très appréciables.

Dans ce domaine encore, l'intervention administrative ne sera probablement pas utile. La standardisation se fera d'elle-même, car les scieurs coloniaux devront adopter, sinon tous les débits que l'on trouve couramment dans le commerce métropolitain, du moins ceux de ces débits qu'il leur sera facile de produire et d'importer ensuite avec le moins d'aléas possibles et qui répondront en même temps le plus possible aux exigences des employeurs. S'il leur prenait la fantaisie de présenter des bois de dimensions non admises par l'industrie, ou mal débités, ou de qualité douteuse, leur production leur resterait tout simplement pour compte et l'on peut supposer que ce ne sera pas leur but.

Il s'agit donc uniquement d'éclairer ceux de ces scieurs coloniaux qui pourraient manquer de lumière. Qu'ils se bornent, pour commencer, à l'envoi de plateaux de différentes épaisseurs, de madriers et de bastings, le tout avivé, expurgé d'aubier et des parties défectueuses du cœur ; très prudemment, ils devront se lancer ensuite dans la fabrication de planches et de lames de parquet. Les débits de faible épaisseur doivent d'une façon générale être évités, parce que délicats à sécher et susceptibles de se gauchir, surtout dans les cales de navires.

Enfin, il s'agit de faire subir aux bois sciés avant leur expédition, une dessiccation plus ou moins complète, dessiccation naturelle en plein air ou sous abri, ou dessiccation artificielle, les scieurs devront s'inspirer pour ceci de ce qui se fait en Europe ; les bois coloniaux ne demandant pas de traitements spéciaux et leur séchage n'est pas plus difficile à réaliser que celui de nos bois français.

En résumé, maintien aux producteurs coloniaux d'une liberté très large pour le choix des bois à envoyer sur la Métropole, qu'il s'agisse de bois en billes ou de bois débités. Mais acheminement par émulation, par une propagande bien comprise, vers une discipline librement acceptée et tendant à sélectionner de plus en plus les expéditions, à abaisser du coup les prix de revient en Europe des quantités utilisables, à donner en un mot satisfaction au commerce et à l'industrie française et à faciliter très sérieusement la vulgarisation de ces bois dans notre pays.

---

*Rapport de M. GOTTFRIED H. GRONE*

I. — CONDITIONS ESSENTIELLES DE LA  
STANDARDISATION

Comme conditions essentielles de la standardisation doivent être considérées :

1° La production sur une grande échelle pour un marché aussi étendu que possible ;

2° La production sous des conditions essentiellement égales pour les différents producteurs.

Du point de vue technique, la standardisation offre par conséquent les moindres difficultés là où l'homme domine les conditions sous lesquelles la production a lieu, c'est-à-dire dans ces branches-là de la production où la qualité est déterminée principalement par la fabrication, donc dans la production industrielle.

Par contre, dans l'agriculture, où l'homme est impuissant envers les différences de climat, de sol et de l'état atmosphérique, dans la plupart des cas la qualité ne peut être influencée que relativement peu par la fabrication.

Il est vrai qu'il y a des exceptions à cette règle et que, par exemple, le sucre tient une place intermédiaire entre ces deux extrêmes, puisque par des procédés chimiques, il est possible de fabriquer un produit presque entièrement standardisé de matières premières fort différentes.

Toutefois, on peut dire que les difficultés techniques qu'offre la standardisation dans la production agricole sont beaucoup plus grandes que celles dans la production industrielle.

D'autre part, c'est justement pour les produits agricoles qu'existe le plus grand besoin de standardisation parce que c'est l'agriculture qui fournit de très importants produits comme les grains, le coton, le café, les graines oléagineuses, etc., tous des articles produits principalement pour le marché mondial. Et malgré les entraves mentionnées, c'est probablement par rapport aux produits agricoles que la standardisation a fait les plus grands progrès.

### **Avantages de la Standardisation**

La réalisation de la standardisation est liée étroitement à l'accroissement du commerce, de l'économie mondiale. Il va de soi qu'au Moyen Age, lorsque les villes et leurs environs formaient les principales unités économiques, on n'a pas connu le besoin d'une standardisation nationale, sans parler d'une standardisation internationale. Par contre, dans la vie économique moderne, le commerce de la plupart des articles importants serait presque inconcevable si toute ville, toute contrée, tout pays produisait sa qualité à part.

Les avantages de la standardisation consistent donc principalement en ce qu'elle favorise et facilite l'échange des produits et c'est nommément la standardisation qui a rendu possible :

1° les affaires « pour embarquement » des pays d'origine (affaires c.a.f. et f.ob.) ;

2° les affaires à terme des articles qui en étaient exclus autrefois. De la sorte, la standardisation en soi contribue à la simplification, à l'intensification et, par le nivellement des prix qui est la conséquence d'un commerce international intensif, à l'efficacité de la circulation des marchandises.

Le fait que le besoin et la possibilité de la standardisation se sont développés parallèlement au commerce mondial, explique que jusqu'à présent la réalisation de la standardisation a été un progrès de croissance lente et d'adaptation continuelle à des exigences se modifiant toujours. Pour les territoires plus jeunes, qui jusqu'à présent ne participaient pas ou presque pas au commerce international, ce progrès peut cependant être fort abrégé parce qu'ils sont à même d'accorder délibérément la qualité de leurs produits et l'organisation de leur commerce aux usages établis. S'il existe de grands centres pour le commerce d'un certain produit, il est naturel de suivre autant que possible les standards de ces marchés quant à la qualité et les conditions de vente.

Quelque grands que soient les avantages de la standardisation pour un grand nombre d'articles et surtout pour le développement de territoires où la production se trouve dans une phase primitive, de sorte qu'en général la standardisation tend à y produire une amélioration de la qualité, pour d'autres produits et pour les territoires où les méthodes de production se trouvent sur un niveau plus élevé, elle comporte le danger de causer un certain nivellement en bas. En ce sens on peut dire que pour les produits « de qualité » la standardisation doit être considérée comme une étape provisoire et non comme but final du développement de la production.

#### *Le rôle de la standardisation dans les conditions actuelles du commerce colonial*

Les difficultés et les obstacles qu'offre la standardisation et qui, ci-dessus ont été résumés dans les cas où la production a lieu sous des conditions essentiellement égales pour les différents producteurs, se présentent au plus haut degré avec les produits coloniaux. En premier lieu, parce que les produits coloniaux sont, pour

la plupart, des produits agricoles, mais principalement parce que les conditions naturelles sous lesquelles ils sont produits diffèrent beaucoup selon le temps et le lieu dans les divers territoires coloniaux.

Pour cette raison (un nombre) d'importants produits sont exclus d'avance de la standardisation, par exemple, le thé, le tabac, les qualités fines de café et de cacao. Comme ici la standardisation mènerait certainement à un nivellement en bas, les efforts dans cette direction seraient ni dans l'intérêt du producteur, ni dans celui du consommateur.

En tant que les produits coloniaux proviennent de plantations exploitées sous direction européenne, les difficultés sont moins grandes que s'il s'agit d'articles produits exclusivement ou principalement par la population indigène. Chez les premiers, on peut en général compter sur la coopération des producteurs, qui connaissent les exigences du marché et les avantages de la standardisation, pour les produits de provenance indigène on ne peut pas s'attendre à cette coopération. Dans ce cas, la standardisation, en tant que possible, devra être considérée principalement comme une des tâches du *commerce*, parce que c'est le commerce qui est le lien entre les producteurs et les consommateurs.

Toutefois, le commerce ne pourra accomplir dûment cette tâche que si les différents exportateurs sont bien organisés entre eux, car seulement si *tous* les acheteurs de produits indigènes, sur un territoire donné, appliquent une même norme à la qualité de ces produits, il sera possible de réaliser et de maintenir un standard. Naturellement, l'organisation du commerce offre les moindres difficultés, si le commerce est concentré dans les centres importants, centres aussi bien du commerce que de l'embarquement des produits.

En général, les efforts pour arriver à une standardisation ne se bornent pas à la qualité des marchandises; on peut même dire que c'est l'étape finale et que d'ordinaire les débuts de la standardisation ont été de nature assez modeste. On peut s'imaginer que le début du procès a consisté, par exemple, en la réalisation de l'unité de l'emballage des produits, tandis que dans bien des cas la réalisation d'un contrat d'achat uniforme et celle d'institutions ayant pour but le règlement de différends et de litiges de toute sorte ont précédé la standardisation de la qualité et que cette dernière étape est seulement le couronnement de l'œuvre entière.

Une association d'Exportateurs parfaite dans les centres commerciaux aux colonies veille donc sur les intérêts du commerce d'exportation dans toute son étendue; elle fixe les contrats modèles pour les différents produits, elle règle tous les différends qui peuvent se produire entre les partis intéressés au moyen d'institutions d'arbitrage qu'elle fonde et c'est elle qui fixe les standards de qualité, auxquels celle des produits livrés doit répondre.

Cependant, elle ne peut pas accomplir cette tâche sans tenir compte des désirs de ceux qui, à leur tour, sont les acheteurs des exportateurs coloniaux, c'est-à-dire les importateurs dans les débouchés et par ceux-ci, de ceux des consommateurs des produits. Il appartient donc aussi à leur tâche de réaliser ce contact avec les consommateurs, ce qui en est même probablement la partie la plus difficile et la plus délicate.

Les difficultés inhérentes à la réalisation de ce contact sont réduites à mesure que l'acheteur des produits dans la colonie et le vendeur dans la métropole sont en relations plus étroites, tandis qu'elles n'existent guère si les maisons de commerce dans la métropole ont leurs propres filiales dans les colonies. S'il en est ainsi, la relation est naturellement la plus étroite possible et les différends sont arrangés bien plus facilement que dans le cas de deux maisons indépendantes, établies à une grande distance l'une de l'autre. Dans le dernier cas, les intérêts peuvent être contradictoires, tandis que dans la relation maison principale-filiale il est évident que les intérêts se réconcilieront plus facilement.

Une bonne organisation comporte, en outre, que les importateurs dans la métropole maintiennent entre eux un contrat continu et que l'Association des Exportateurs aux colonies trouve son équivalent dans une association pareille dans la métropole, qui fournit aux maisons associées un organe au moyen duquel elles peuvent se mettre en rapport avec les consommateurs; par cette dernière organisation, la chaîne qui relie le producteur au consommateur est complétée, et ainsi que dans les colonies, elle est indispensable dans la métropole pour réaliser l'unité des contrats et pour assurer la possibilité d'arranger, par voie d'arbitrage, les différends au sujet des conditions et de la qualité.

Comme il a été dit ci-dessus, dans la plupart des cas, la standardisation de la qualité des produits coloniaux offre des difficultés spéciales. Une standardisation réelle, c'est-à-dire l'adaptation à un standard fixe et universel n'est même possible que pour très peu d'articles, comme le sucre et le caoutchouc. Quant à la plupart des autres articles, en tant que la standardisation n'est pas exclue tout à fait, la qualité porte tellement l'empreinte du climat, du sol et des procédés spéciaux de fabrication, que l'adaptation à un standard de validité générale serait impossible; et même si les procédés de fabrication et les autres facteurs que l'homme peut dominer, étaient les mêmes, ces produits continueraient à montrer le caractère propre de leur provenance et souvent de l'année de production. Cependant, pour de pareils produits, la nécessité de standardisation s'imposait si fort, qu'on a cherché à réaliser par une autre voie, c'est-à-dire au moyen de la description « qualité moyenne de la saison » quelquefois restreinte encore par l'addition « au moment de l'embarquement ». Sous cette forme de standardisation restreinte, il paraît être plus difficile de maintenir le standard qu'avec les formes plus complètes de la standardisation, parce qu'il faut tenir compte des fluctuations de la « qualité moyenne » selon les années de production.

Toutefois, l'expérience a montré que ces différences ne sont pas si grandes que le commerce ne pourrait pas les éliminer et qu'elles rendraient impossibles les affaires pour embarquement des pays d'origine. En ce qui concerne les produits des Indes néerlandaises, il y a, par exemple, le café Robusta, le café Bali Double Picked, le Kapoc, le maïs, le poivre, les arachides, diverses graines oléagineuses qui sont négociés à cette condition. Un exemple curieux, dans lequel l'ancien et le nouveau système ont continué d'exister l'un à côté de l'autre, offre le café Robusta. Autrefois, cette sorte fut vendue exclusivement sur échantillon; ce système est encore suivi par un certain nombre de plantations, mais la

grande majorité de la récolte est négociée actuellement à la condition f.A.q. (qualité moyenne) et, comme la qualité livrée par les différentes plantations est encore loin d'être uniforme, il appartient à la tâche du commerce de composer une qualité moyenne des parties qui quelquefois lui parviennent d'un grand nombre de plantations, qualité qui réponde à la formule f.a.q. A présent, le Robusta f.a.q. est livrable à terme sur la plupart des marchés mondiaux.

Cette mixtion de parties de qualités différentes dans le but de composer des qualités moyennes, procédé qui forme le côté technique de la standardisation, est réalisée par les maisons de commerce pour tous les produits dont la standardisation n'a pas lieu à la source, c'est-à-dire pour presque tous les produits indigènes et nombre d'articles provenant de plantations européennes.

Combien les exigences de la pratique tendent à la standardisation, est démontré par l'exemple d'une autre sorte de cafés, les cafés indigènes des Territoires Extérieurs des Indes néerlandaises. Quoique ces cafés, dont la France est un débouché très important, soient toujours négociés à la condition « tel quel », ce qui semble en contradiction avec toute pensée de standardisation, le développement tend dans la direction de l'établissement d'un type fixe pour les différentes provenances, auquel les livraisons sont censées répondre, de façon que ces cafés aussi sont négociés depuis longtemps pour embarquement du pays d'origine.

Un autre exemple intéressant de standardisation est le caoutchouc indigène des Indes néerlandaises, provenant également des Territoires Extérieurs. Bien des régions produisent un caoutchouc très impur, contenant beaucoup de matières étrangères, dont les qualités diffèrent beaucoup entre elles, qui ne pourraient répondre à aucun standard et qui, pour ces raisons, ne pourraient jamais être vendues pour embarquement. Ce fait a provoqué l'établissement d'une industrie ayant pour but la fabrication du caoutchouc indigène à Singapore et dans certains ports des Indes néerlandaises : cette industrie convertit toutes ces différentes qualités en une qualité à peu près uniforme et on peut donc dire que le caoutchouc indigène appartient maintenant aux produits standardisés.

Aux Indes néerlandaises, il y a encore l'exemple de la gomme damar, produit des forêts vierges de différentes parties de l'archipel. Presque toute la production en est envoyée à Batavia où le tout est classé suivant le « Batavia standard » ; c'est sous cette forme que l'article se vend en Europe et en Amérique.

II A. — Si c'est le commerce qui est le principal facteur dans la réalisation de la standardisation des produits coloniaux, ceux qui probablement en profitent à un plus haut degré que le commerce, ce sont les acheteurs dans la métropole. Non seulement parce que c'est pour eux un avantage inestimable d'être sûrs de la qualité uniforme et invariable des produits qui sont des matières premières pour leurs industries (car seulement sous ces conditions ils sont en état de garantir à leurs acheteurs à eux, c'est-à-dire au commerce de détail et aux consommateurs finaux, une qualité fixe), de savoir à qui avoir recours en cas

de différends et de litiges, et de connaître les stipulations qui régissent le règlement de ces éventualités, mais surtout pour les raisons suivantes de nature commerciale :

1° La standardisation foment la concurrence entre les importateurs et par là permet aux acheteurs de se pourvoir au prix le plus bas possible.

2° Le fait qu'ils peuvent à tout temps acheter pour embarquement à une époque donnée, leur rend possible d'assurer à leurs industries une exploitation ininterrompue et avantageuse avec un stock relativement petit de matières premières.

3° Par la possibilité de négocier les produits pour embarquement, les fluctuations des prix sont restreintes.

4° Du point de vue technique, leur exploitation peut être plus simple et donc plus avantageuse, s'ils sont sûrs de pouvoir disposer de matières premières de qualité uniforme; dans toute grande industrie moderne, l'emploi de qualité différentes de matières premières causerait de grandes difficultés et le danger d'interruptions fréquentes du travail.

Il va sans dire que les avantages de la standardisation exposés ci-haut, c'est-à-dire une qualité bonne et uniforme et des économies multiples, ont déjà en elles-mêmes la tendance de favoriser la vente et d'augmenter la consommation. En outre la standardisation est nécessaire pour assurer le succès des mesures qui tendent plus directement à l'augmentation de la vente. La réclame dans toutes ses formes a les meilleures chances d'être efficace si l'article recommandé est de qualité fixe et invariable et s'il est produit sous les conditions les plus économiques possibles. Ce besoin de qualités fixes a même mené à la standardisation de quelques articles avec lesquels ni les producteurs, ni le commerce en gros sont capables de la réaliser, par exemple dans le cas du thé, où dans une phase plus éloignée du procès de distribution certaines maisons qui livrent directement au commerce de détail sont parvenues à composer des qualités relativement fixes du produit de nombreuses plantations, dont la qualité varie beaucoup selon la provenance, le sol, le climat, le temps, les années de production et même les saisons.

Il faut encore signaler une autre forme sous laquelle le contact, aussi bien entre les importateurs entre eux qu'entre les importateurs et les consommateurs, peut se réaliser. Cette forme convient à une phase de commerce intensif et consiste dans la création d'associations spéciales pour le commerce de produits déterminés, dans lesquelles les importateurs, les courtiers, les maisons de commission et les acheteurs sont réunis pour veiller ensemble sur les intérêts du commerce de l'article en question.

L'Association d'Importateurs proprement dite peut alors laisser aux associations nouvelles les activités se rapportant à la standardisation de la qualité et des conditions de vente et peut dorénavant borner ses propres fonctions aux questions d'intérêt plus général.



II B — Le contact régulier avec les consommateurs que l'organisation décrite rend possible, à par soi-même la conséquence que la qualité des produits est autant que possible conforme aux exigences des acheteurs, qualité qui est en général identique à la meilleure qualité sous les conditions données.

La tâche éducatrice proprement dite revient en premier lieu au commerce qui, après fixation du standard ou du type f. a. q., refuse de prendre livraison des produits qui n'y répondent pas. De la sorte, il oblige les producteurs à produire selon les exigences du marché sous peine de voir leurs produits évalués très bas.

Dans les derniers temps cette partie indirecte de l'éducation est, en général, complétée par des méthodes plus directes.

Comme éducateurs en ce sens fonctionnent pour les cultures européennes les Stations Expérimentales; en général, la fondation et l'exploitation de celles-ci peuvent se faire sans l'intervention de l'Etat, pourvu que le jugement, le sentiment de la solidarité et la situation financière des planteurs soient suffisamment forts.

L'agriculture indigène, par contre, aura besoin de l'appui de l'Etat. La principale forme sous laquelle cet appui est donné sont les Services de Renseignements agricoles qui, au moyen d'avis et d'exemples exercent leur influence pour améliorer les méthodes de culture, de fabrication et de vente des produits.

Il va sans dire que la standardisation en soi n'appartient pas directement à la tâche de ce service, mais en tant que les résultats financiers de l'agriculture peuvent être améliorés par la standardisation, les fonctionnaires du service peuvent et doivent coopérer autant que possible dans cette direction.

On peut encore ajouter au nombre des mesures que l'Etat peut prendre par rapport à la qualité des produits, la poursuite et la punition des falsifications. Une pareille action entreprise aux Indes néerlandaises à l'égard du café et du caoutchouc indigènes, a mené dans certaines régions à une amélioration sensible de la qualité de ces produits et ainsi directement à une plus grande uniformité de la qualité.

Il peut arriver — et ceci s'applique spécialement aux articles négociés à la condition f. a. q. — que par suite de conditions climatiques défavorables, la qualité de la récolte d'une certaine année est considérablement inférieure à celle que les acheteurs sont accoutumés de recevoir. Dans pareil cas, l'équité envers les producteurs exige d'abaisser temporairement le standard, parce que ce n'est pas leur faute que la récolte n'a pas si bien réussi que d'ordinaire.

Dans ce cas, il est toutefois prudent d'observer une certaine retenue, afin de ne pas causer un abaissement permanent du standard, dont la conséquence serait que dans les années ultérieures les acheteurs, pour plus de sûreté, continueraient de se baser sur les standard abaissé, ce qui non seulement pourrait comporter de graves préjudices financiers pour les producteurs, mais aussi parce que l'intérêt des acheteurs ne peut pas



être négligé et parce que le maintien d'une bonne qualité est l'intérêt réel et durable aussi bien du producteur que du consommateur.

III — Si la standardisation des produits d'une seule colonie offre déjà bien des difficultés, la fixation d'un même standard pour ceux de différents territoires en offre de bien plus grandes.

Il va de soi que la première condition à remplir est encore que les circonstances quant au climat, au sol, et au degré de développement des populations soient essentiellement égales. Même si c'est le cas, les difficultés d'organisation qui doivent être surmontées resteront néanmoins considérables. Il est possible et même probable que le commerce colonial est fait par des maisons qui n'entretiennent de relations qu'avec un territoire colonial déterminé et qui ont peu de contact avec les maisons faisant le commerce avec d'autres territoires.

Le besoin de standardisation intercoloniale s'imposera alors en premier lieu non pas au commerce, mais bien aux consommateurs, du moins à ceux d'entre eux qui achètent un certain produit provenant de diverses colonies. Ce sont donc plutôt les consommateurs qui doivent prendre l'initiative, dans ce cas, pour créer soit une « surorganisation » ayant pour but le développement du commerce des colonies en général et considérant la fixation de standards intercoloniaux comme une partie de sa tâche, soit des organisations qui réunissent tous les intéressés au commerce d'un article déterminé.

Il n'y a lieu d'accorder les classements nationaux aux classements internationaux que si les produits coloniaux participent au Commerce international; si, par des droits d'entrée préférentiels ou par d'autres mesures protectionnistes, le seul débouché d'un certain produit est la patrie-mère, la question ne devient actuelle pour le commerce que si la colonie dispose d'un excédent qui ne peut être placé sur le marché national.

La situation est légèrement différente si la production coloniale ne peut pas pourvoir en entier aux besoins nationaux; dans ce cas les consommateurs qui, à côté du produit colonial, emploient celui de colonies étrangères, tiendront probablement à ce que toutes leurs matières premières soient d'une même qualité, à ce qu'elles répondent à un même standard. Ici encore il est donc logique que ce soient les consommateurs qui prennent l'initiative. Les problèmes principaux d'organisation qui se présentent, sont les mêmes que ceux qui s'offrent avec l'accord intercolonial des classements, mais leur solution est moins difficile s'il existe sur le marché international des standards acceptés auxquels les standards coloniaux peuvent s'adapter.

IV. — Dans les pays possédant des colonies anciennes et bien développées, l'appui de l'État n'a pas été nécessaire pour arriver à la standardisation; elle s'est développée ici graduellement du libre jeu des intérêts de consommateurs, du commerce et des producteurs, à mesure que le commerce international la rendait désirable et efficace; c'est le commerce, chaîne entre les producteurs et les consommateurs, qui dans ce développement a joué le rôle principal.

Cela n'empêche pas que dans les pays dont les colonies se trouvent encore au début de leur développement, la réalisation de la standardisation n'a plus besoin d'être un procès de croissance lente et naturelle et que spécialement dans les pays qui possèdent de nombreuses colonies, répandues sur le monde entier, l'Etat est peut-être à même d'accomplir une tâche utile pour la coordination des intérêts qui sont en jeu dans cette question et notamment en ce qui concerne la réalisation de standards intercoloniaux.

En général, il est cependant désirable que l'Etat se borne à favoriser les conditions sous lesquelles les intéressés eux-mêmes peuvent réaliser et maintenir la standardisation et qu'il n'en force pas le développement qui doit être et qui ne peut être que le reflet du degré d'évolution du commerce colonial et de la production coloniale. En dehors du fait qu'il appartient aux fonctions naturelles du commerce de réaliser et de maintenir la standardisation, il est à craindre que l'organisation de l'Etat ne possède pas la souplesse nécessaire pour s'accommoder sans cesse aux exigences variables du commerce international.

## RÉSUMÉ

Dans ce rapport, j'ai voulu surtout mettre en évidence que la standardisation — qui n'est possible que si certaines conditions primordiales ont été remplies et qui peut être recommandée si elle a pour but tant la facilitation du commerce que l'amélioration de la qualité des produits — est en premier lieu une question d'organisation, puisque la formation de la chaîne qui relie le producteur au consommateur en est la condition principale.

---

*Rapport présenté par M. A. DUCHÈNE,  
Secrétaire général des services extérieurs de l'Expansion commerciale,  
Attaché à la Direction des Accords commerciaux au  
Ministère de Commerce.*

MONSIEUR LE PRÉSIDENT,

MESSIEURS,

La question que nous devons examiner est vaste, si vaste même que le peu de temps dont nous disposons ne nous permet pas d'espérer l'épuiser.

Elle est d'importance et doit être traitée pratiquement. Ne conditionne-t-elle pas nos chances de succès dans la lutte que nous avons à soutenir contre nos concurrents ?

### **La Standardisation en France**

M. l'Ingénieur agronome Charrière, chef des services agricoles des réseaux de chemins de fer de l'Etat, dans le remarquable rapport dont il vous a donné lecture, a exposé, on ne peut plus clairement, comment le

problème s'est posé en France. Il vous a dit les difficultés qu'il a fallu affronter ; il en reste encore beaucoup à vaincre.

Les oppositions ont été nombreuses et fortes. Elles ont cédé ou céderont. La raison en est simple : il faut se soumettre, faire des efforts, ou renoncer aux débouchés extérieurs, voire intérieurs.

Telle est la situation qui est faite à notre production par une concurrence qui s'est adaptée.

### **Qu'est-ce que la Standardisation ?**

C'est l'art d'apprendre les goûts de l'acheteur et de s'y adapter. Dans notre grand domaine d'outre-mer, où nos devoirs sont multiples et la tâche ardue, il faut souvent faire *tout avec pas grandchose*, et simplifier sans cesse pour pouvoir se faire comprendre et réaliser.

Simplifions donc, ici encore, et donnons au mot étranger standardisation une définition française qui soit à la portée de tous : disons qu'elle consiste à rechercher les moyens qui mettront le vendeur à même de vendre plus pour le plus grand profit de tous.

### **Comment, en la matière qui nous occupe, se présente la Standardisation ?**

L'acheteur demande que le produit qui lui est livré soit semblable à ce qu'il a entendu acheter.

Des concurrents, avisés et agissants, ont fait des efforts et ne lui ont présenté et livré que des produits semblables en poids et en qualité, réunis dans des emballages déterminés, constants et neufs et formant des unités d'un poids exact et invariable.

Toutes les fois où cette méthode a été appliquée, elle a permis de réaliser d'importantes économies de frais généraux. Le tri à l'arrivée disparaît, ainsi que les besoins de place et de personnel qu'il entraîne. Les commandes sont facilitées du fait que l'acheteur obtient la garantie de livraison d'un produit semblable à l'échantillon qui lui a été remis.

### **Tout peut-il être standardisé ?**

Je crois qu'il est possible de répondre affirmativement. Il le faut du reste.

En ce qui concerne les transports et les méthodes, nous en trouvons un exemple auquel me fait songer le rapport de M. Charrière : le réseau des chemins de fer de l'État s'est transformé complètement, sous l'impulsion éclairée de son Directeur général actuel, M. Dautry. Même sans être spécialisé, chacun de nous peut se rendre compte qu'il n'a plus rien à envier aux réseaux étrangers les plus modernisés.

Quant aux produits, tous également se prêtent à la standardisation. Il est bien entendu que chaque marchandise comporte des conditions et des règles particulières. Une commission permanente spéciale peut par-

faitement les déterminer et les faire modifier au fur et à mesure que le besoin s'en fait sentir.

### **Mise en pratique de la Standardisation**

Voyons maintenant comment, dans la pratique, peut fonctionner le système.

En général, la firme, établie au pays de consommation, renseigne la firme installée au lieu de la production, sur les goûts et exigences de l'acheteur. A son tour, la firme établie au pays de production renseigne et guide celui qui produit.

Mais, en fait, n'est-ce pas la mise en pratique de cette politique d'association, comprise de tous nos coloniaux, qui a fait ses preuves et à laquelle est due, en grande partie, la cohésion de notre empire, permettez-moi de dire mondial plutôt que colonial, puisque nous pouvons dire aujourd'hui que tous, métropolitains ou non, nous faisons instinctivement partie de la grande famille française.

Le mot « standardisation » peut nous être nouveau ; la chose, en réalité, ne l'est pas. Et ce qui doit nous préoccuper, ce ne peut être la standardisation, mais son perfectionnement, et la manière et l'esprit dont elle doit être poursuivie, et généralisée.

### **Communauté des efforts**

Il faut coordonner et grouper les efforts afin que l'autorité supérieure, elle aussi, apporte sa contribution normale à l'œuvre commune, mais puisse, dans la mesure du possible et quand les circonstances le permettront, n'avoir qu'à stimuler, encourager, animer et faire respecter les règlements établis.

Dans les mesures qu'elle sera contrainte à prendre, l'autorité supérieure doit pouvoir compter sur la cordiale collaboration de tous.

### **Le Commerce extérieur**

Il ne saurait être question, selon la formule trop simpliste, de provoquer par la standardisation, la brusque mise en relations directes d'un producteur né sous les tropiques et ne les ayant jamais quittés, avec un acheteur habitant la métropole et n'en étant jamais sorti. Le faire serait aller à l'encontre des intérêts des deux parties.

Le commerce extérieur comporte tant de données, exige tant d'expérience, qu'il constitue une véritable science. Il demande certes des capitaux, mais peut-être encore plus de connaissances pratiques approfondies autant que variées. Ces conditions ne sauraient s'acquérir par la seule vertu de la pratique de la standardisation.

Par contre, puisque faute de standardiser chaque jour davantage, nous sommes exposés à voir se fermer les débouchés dont nous avons besoin, nous devons rechercher, et provoquer même, la collaboration de

tous les éléments sur lesquels repose notre commerce extérieur et réunir sans retard les moyens de triompher des efforts de nos concurrents.

### **Action auprès des producteurs**

Une action persévérante, toute de didactique, doit être exercée auprès des producteurs d'outre-mer. Il semble que ceux qui ont la charge de l'administration du pays doivent en être chargés parce qu'ils disposent des moyens d'action et de persuasion.

### **Echanges de produits agricoles**

Messieurs, un sujet, que je suis passionnément depuis plusieurs années, me semble trouver ici sa place : il s'agit du commerce, très spécial, des fruits, légumes et primeurs.

Les précieux renseignements que nous devons à M. Heymanns, représentant de l'Union Sud-africaine, me sont un encouragement à vous en entretenir.

C'est peut-être dans cette branche, qu'en France, se rencontrèrent les plus gros obstacles et les plus impérieuses raisons d'action. Les chiffres que nous a cités M. Charrière sont suffisamment éloquents. Je n'y reviens pas.

Dans ce qui s'est fait, nous pouvons puiser de précieuses indications.

Ce que je voulais vous exposer, M. Heymanns l'a fait avec une autorité plus grande que la mienne, c'est l'accroissement des envois de produits agricoles (raisins, pêches, prunes, poires) que nous font de grands pays de l'hémisphère sud. Les oppositions saisonnières permettent ces transactions.

A première vue, il semble qu'en réunissant les mêmes conditions, il doit être possible d'expédier aussi, en profitant du décalage des saisons, des produits agricoles de nos pays vers ceux situés dans l'hémisphère sud, et naturellement dans nos colonies.

Un fret de retour peut ainsi se constituer en faveur des paquebots spécialement aménagés.

Certaines compagnies de navigation semblent l'avoir compris. Il est à ma connaissance, par exemple, que la Compagnie des Chargeurs réunis a fait les frais d'installation spéciale pour favoriser un courant d'affaires en denrées périssables entre les ports de la Côte occidentale d'Afrique et la métropole. Si je suis bien informé, les Chargeurs réunis ont repris la C<sup>ie</sup> des Transports maritimes de l'A.O.F. et entreprennent des travaux très importants pour doter ces navires de compartiments aménagés avec des chambres avec circulation d'air réfrigéré permettant d'y maintenir, été comme hiver, et quelle que soit la latitude, une température uniforme et suffisamment basse.

De telles initiatives sont des plus intéressantes : elles permettraient le transport des fruits tropicaux dont la nomenclature est riche et dont le goût exquis leur vaudrait une importante demande. De même, elles

rendraient possible l'envoi outre-mer de nos fruits, légumes et primeurs de France. Ce serait une question de sélection et de soins. Grâce à cette initiative, des études et des essais peuvent être tentés, desquels doivent naître, s'ils sont conduits, un trafic des plus intéressants.

Les formes qui assurent actuellement l'expédition et la réalisation de ces envois et qui les assureront dans l'avenir, se doivent d'être les conseillers et les guides du Comité dont je vous entretiendrai tout à l'heure. Leurs renseignements, joints à ceux que fourniront les experts de matière agricole, à l'établissement de calendriers de consommation inspirés de ceux établis par les services extérieurs de l'Expansion commerciale du Ministère du Commerce en Allemagne, seront des plus précieux.

La question de l'échange des produits ne rentrant pas dans le cadre de notre Congrès, je m'arrête.

## CONCLUSIONS

Notre désir à tous est certainement que quelque chose de positif sorte des travaux de ce Congrès. Faute de temps, nous n'avons pu qu'indiquer les problèmes, ébaucher les questions, mais non les résoudre. Pour y parvenir, ne pourrions-nous pas nous inspirer d'un précédent?

Les producteurs et expéditeurs de produits de la métropole réunis à Strasbourg, en juin 1928, en un Congrès auquel je participai, se sont trouvés placés dans la même situation que celle où nous sommes présentement.

*Ils émirent le vœu qu'un Comité permanent fût créé, à qui serait confiée la tâche de continuer et de faire aboutir les études entreprises. De l'adoption de ce vœu est sorti le Comité Permanent de l'Exportation des fruits, légumes et primeurs qui a rendu de grands services (Établissement de cartes de production et de consommation; appuyées d'indications et d'un texte pratique, planches en couleurs représentant les fruits et autres produits, constitution d'experts, etc.).*

J'ai donc l'honneur de vous soumettre cette suggestion : que notre distingué et si compétent rapporteur général, M. l'Ingénieur en chef de l'Agriculture E. François soit chargé de demander à Monsieur le Ministre des Colonies s'il approuve notre initiative, telle qu'elle ressort du présent vœu, de vouloir bien prendre en mains la question et provoquer éventuellement la création d'un Comité permanent.

A ce Comité appartiendrait éventuellement de décider quant au choix des marques de garantie, sanction de la standardisation. Cette marque doit-elle être nationale ou régionale, où une combinaison des deux inspirée de ce qu'a heureusement réalisé M. de Guébriant, président de la Chambre d'agriculture du Finistère?

Quant aux moyens de faire vivre ce Comité et de permettre les initiatives indispensables, rappelons-nous les indications qui nous ont été données par le représentant de l'Union Sud-Africaine.

Rappelons-nous aussi qu'il existe en France un précédent de valeur :

Lorsqu'il s'est agi, après la guerre, de soutenir notre Commerce d'exportation et d'en favoriser le développement dans l'intérêt supérieur de notre production nationale, le législateur, par la loi du 25 août 1919, pourvut aux dépenses qui allaient s'imposer au moyen d'une taxe minime (0,05 à l'origine) établie sur chaque unité de perception soumise au droit de statistique tel qu'il est défini par les lois de janvier 1872 et suivantes.

L'application de ce même principe aboutirait à la création de moyens permettant, comme dans l'Union Sud-Africaine, d'envisager tous encouragements ou équipements en tous endroits utiles.

L'adoption d'un tel vœu contribuerait à assurer aux travaux de votre Congrès le maximum de fécondité, et mettrait chacun de nous à même d'apporter de nouvelles contributions au développement et à la prospérité de notre plus grande France, ici et par delà les mers.

A. DUCHÊNE.

4 juillet 1931.

---

## RAPPORT GÉNÉRAL

*par Edm. FRANÇOIS,*

*Ingénieur en Chef des Services de l'Agriculture dans la Colonie*

Pour être clair et complet, ce rapport devrait, au préambule, établir le bilan de notre économie coloniale, retracer et juger les méthodes qui dirigent les échanges dans l'étendue de notre empire d'outre-mer. Mais ce serait étendre trop largement un exposé qui doit être bref, ainsi que le veut le règlement des congrès.

Nous nous bornerons donc à rappeler sommairement les nécessités impérieuses qui ont amené les producteurs coloniaux à se préoccuper de la standardisation de leur production. C'est là un problème nouveau, imposé à l'attention de tous par les difficultés de l'heure présente. Il est si nouveau que la plupart des intéressés en ignorent les attendus, n'en discernent pas les bons résultats et que quelques-uns d'entre eux se refusent même à l'envisager. Pourtant, il importe que la nouvelle discipline intervienne dans le moindre délai sous peine de perdre les débouchés où s'écoule le produit du travail de nos populations coloniales.

Nos possessions sont en fait des entreprises encore très jeunes qui, au cours de leur évolution, ont été surprises par le plus grand bouleversement politique et économique que l'humanité a connu. Alors que l'activité des nations du « vieux monde » a été et demeure encore compromise par cette perturbation, il était normal que la crise ouverte par cette période de déséquilibre affecte plus profondément encore nos jeunes dépendances.

Le programme de chacune de nos colonies qui fût tracé dès les premiers jours de l'occupation française comporta comme objet essentiel : l'organisation et le développement de la production. L'amélioration du sort des populations prises en tutelle, la rémunération du capital qui devait financer la mise en valeur des terres coloniales ne pouvaient résulter que du travail, de la production chaque jour un peu plus étendue, de matières premières que l'effort outillé, raisonné devait faire surgir du sol tropical.

On poursuivit donc sans cesse l'extension de la production, mais comme on était empêché de fournir des directions à l'effort privé, l'action colonisatrice s'exerça en tous sens, sans conjugaison des moyens d'action. Nul ne songea à prévoir quelle serait l'ampleur des résultats que l'avenir apporterait. D'ailleurs, dès les premières heures tant de colons tombèrent à la tâche, tant d'entreprises se ruinèrent que l'on peut penser que le succès ne couronnerait que la minorité des efforts et qu'il était au moins inutile de vouloir limiter et diriger l'action des entreprises particulières. La guerre et son effroyable consommation portèrent le désordre au comble. Des besoins nouveaux surgirent, qu'il fallait satisfaire en l'instant. Les terres tropicales durent non seulement fournir le maximum de leur production locale, mais parfois produire encore des matières que l'Europe ne trouvait plus sur son sol.

Ce n'était évidemment pas, à l'heure où tous les efforts tendaient vers le paroxysme que l'on pouvait coordonner tant d'initiatives qui s'exerçaient dans les directions de leur seul choix. On se borna à aider de toutes façons les producteurs et si cela était encore possible, à stimuler leur désir de production.

En 1918, quand le canon se tut, la demande se fit plus pressante : on reconstituait les réserves dévorées, on relevait les ruines. Ainsi, durant des années, nos colonies purent livrer tout ce qu'elles pouvaient produire.

Quel qu'en fût l'état, la qualité, la pureté, le mode de présentation, toutes les matières trouvèrent des débouchés. L'acheteur acceptait tous les lots offerts, appréciait ensuite leur valeur exacte et les utilisait au mieux.

On peut aisément se représenter l'action néfaste que ces temps ont exercé sur une production qui cherchait ses voies, à l'heure où naissait à la production un nouvel artisan : le planteur indigène qui ne louait plus ses bras, voulait travailler sa terre, pour lui, et vendre lui-même sa récolte. Le commerce local se disputa cette récolte. Il toléra toutes les tromperies, toutes les fraudes, afin d'acquérir des matières qu'il revendait toujours avec profit. La dépréciation du franc activa les luttes de la concurrence en assurant le succès de toutes les spéculations entreprises dans le négoce des produits du pays.

Mais, brusquement, après quelques heurts trop discrets pour être utilement entendus, les transactions se raréfièrent. La crise économique, qui s'ouvrit en Europe, s'étendit rapidement aux terres tropicales et nul ne peut encore déterminer l'étendue ni toutes les conséquences de la défaillance des débouchés. Beaucoup d'initiés ont analysé les constituants de la crise. Dans nos colonies, des causes locales se sont ajoutées aux



déterminants extérieurs et de ce fait le « mal » est peut-être plus sévère dans nos possessions que sur le continent européen.

Il n'est pas douteux que la médiocrité de l'outillage économique qui n'a pu se développer aussi rapidement que s'étendait la production, que la hausse inconsidérée organisée par le commerce sur les lieux de la production, le mode suranné d'intervention du crédit, l'insuffisance des liaisons maritimes, qui n'ont jamais pu être adaptées étroitement aux diverses situations du commerce colonial, ont aggravé le malaise.

Mais il demeure certain que la mévente de nos produits a pour origine une surproduction évidente. Nous laissons aux économistes le soin d'apprécier la part d'influence exercée par l'abstention de certaines notions qui n'interviennent plus dans le cercle des échanges, mais il est un fait que l'on ne pourra contester : *dans le monde entier, il est actuellement offert plus de matières premières qu'il n'est demandé par la consommation.*

En quelques mois, les positions se renversèrent. La lutte se fit plus âpre sur tous les marchés. L'acheteur se montra exigeant, il n'acheta plus que selon ses besoins du moment et ne constitua plus de stocks. Il entendit n'acquérir que les matières qui correspondaient exactement à ses besoins, dans les qualités de son choix, en rejetant toutes les autres ou en les dépréciant si gravement que les prix de réalisation s'abaissèrent souvent au-dessous des prix de revient.

Les importateurs se souvinrent des conditions des transactions du passé, des basses qualités que certaines colonies avaient fournies durant la période de prospérité. Ces origines furent, sinon mises à l'index, du moins frappées d'un discrédit qui rendit suspectes toutes marchandises de cette provenance.

Dans le désarroi général de la production, on vit pourtant des Etats, des groupements s'adapter rapidement au nouvel esprit et gagner du terrain sur tous les marchés, en souscrivant aux exigences de la demande, en classant les produits, en offrant à l'acheteur la garantie que la marchandise était homogène et représentait exactement le type offert, en n'introduisant plus sur les marchés de qualités inférieures fardées, impures, avariées.

C'est alors que, dans quelques-unes de nos possessions, on prit conscience de la nécessité d'organiser la production, la préparation et la distribution des produits, souci trop tardif peut-être, mais pour lequel il ne faut user du terme imprévoyance, car dans le même temps les producteurs de la Métropole furent surpris par les mêmes circonstances. Ainsi, la France, pour n'avoir pas souscrit assez vite à la nouvelle politique du commerce international, perdit en quelques mois, au profit de l'Italie, les marchés allemands des primeurs et des fruits. Les produits laitiers français furent refoulés par l'importation anglaise qui leur préféra les beurres danois et sur notre marché national les fruits de l'Italie, du Canada, de l'Afrique du Sud, des Etats-Unis, fruits sains, corrects, de qualité constante, s'imposèrent au lieu et place des fruits français. L'alerte fut vive. Des comités de standardisation furent créés en France, en Algérie. Les

syndicats de production mirent à l'étude les moyens de regagner le terrain perdu en perfectionnant la qualité et le mode de présentation de leurs produits.

Dans les colonies, un certain nombre de Gouvernements locaux édictèrent des mesures plus ou moins hardies, qui toutes tentaient à imposer une certaine probité dans les transactions, à améliorer en qualité la production et parfois à classer les produits en types définis. Ainsi, le Gouvernement de l'Afrique Occidentale, par des textes datés des 11 janvier 1924 et 19 juin 1930, autorisa les Gouverneurs des différentes colonies du groupe à intervenir dans les conditions de la circulation de la mise en vente et de l'exportation des produits. Le Sénégal, par un arrêté du 20 janvier 1930, a créé un office d'inspection et de conditionnement des produits naturels de la Colonie. Le Soudan a réglementé la circulation des arachides; la Guinée, la Côte d'Ivoire, la Haute Volta, le Dahomey ont pris des mesures analogues pour le coton, la kénaf, l'huile de palme et les palmistes, le caoutchouc, les cuirs, le tabac, le cacao, etc. Le contrôle de l'exportation a été organisé au Cameroun par décret et arrêté des 13 janvier 1930 et 26 octobre 1927. Il a été créé un service de vérification et d'inspection des produits du pays. En 1925, le Gouvernement du Togo institua un service de l'Inspection des produits, qui a été réorganisé le 29 juillet 1929. L'Afrique Equatoriale française a envisagé des mesures analogues. Enfin, à Madagascar, le Gouvernement général, en des arrêtés des 15 novembre 1930 et 27 janvier 1931, a classé les produits et par paliers a prévu le contrôle et la vérification des exportations. Il a été décidé que, dès 1931, sept produits (riz, maïs, pois du Cap, cire, saindoux, peaux, café) seraient soumis à la réglementation.

Ces dernières dispositions ont soulevé des objections, dans lesquelles on retrouve les traits caractéristiques de l'esprit français, individualisme intolérant, méfiance pour les méthodes nouvelles, pour l'intrusion de l'État dans le domaine des affaires privées; mais, en fait, ces essais de réglementation n'ont pas rencontré d'opposition très vive. Les critiques ont porté sur les modalités d'application, mais non sur le principe qui était à la base de la réglementation.

Les producteurs admettent volontiers qu'il convient de renoncer aux errements du passé en matière d'exportation, mais dès que l'on tente d'établir des dispositions nouvelles, la plupart d'entre eux invoquent la liberté du commerce et l'impossibilité pratique de prévoir une action d'ensemble. Chacun croit vraiment à l'inaptitude de son voisin, de son concurrent à produire correctement et chacun pense que le travail qu'il fournit, ainsi que les fruits de ce travail, sont toujours supérieurs en volume et en qualité à ceux du voisin. Toutefois, on admet généralement qu'il faut mettre en œuvre une discipline qui, imposant la probité des échanges, en facilitera le cours et tendra à stabiliser le courant des affaires. Mais on distingue mal ce que peut être cette discipline, comment elle agira, si, après avoir été utile, elle ne deviendra pas inquisitoriale, gênante. Il était donc bon qu'un large débat confrontât les opinions, mit en présence les arguments favorables et les objections et montrât à tous les intéressés l'étendue de la question et l'horizon qu'elle ouvre. Il

fallait que fussent étudiées les mesures qui permettront de rendre à notre production coloniale l'activité et la sécurité qu'elle mérite. C'est pour ces raisons que nous devons en exprimer notre reconnaissance au Commissariat Général de l'Exposition, à M. le Directeur des Congrès, aux organisateurs de la quinzaine de la Politique économique et financière, et, surtout, enfin, à l'Institut Colonial français, qui ont permis que ce débat fut ouvert.

## **DE LA STANDARDISATION OUTIL DE PROGRÈS ÉCONOMIQUE**

Pour demeurer dans la ligne que nous nous sommes tracée, après avoir constaté la nécessité de rechercher la méthode qui atténuera les difficultés du présent, il convient de définir cette méthode avant que de rechercher comment nous la mettons en action.

Standardisation est un terme de consonance fâcheuse. Il n'est pas Français. Aucun dictionnaire ne l'a encore accueilli. Néologisme, barbarisme que l'on nous pardonne si nous disons que cela importerait peu si le terme exprimait avec précision la définition de l'action que nous concevons. Selon l'opinion du plus grand nombre, standardiser se confond avec rationaliser. A l'énoncé du terme on évoque une organisation industrielle qui unifie les modèles après avoir groupés les besoins qui justifient ces modèles. Pour le grand public, standardiser c'est restreindre le nombre de types afin, par la plus grande fabrication, d'abaisser le prix de revient. Cette conception ne correspond pas à la définition et aux fins de la standardisation. Aussi, pour éviter toute équivoque, nous nous permettons d'emprunter la définition tracée par Charles J. Brand : « La standardisation, peut-être définie comme un moyen de formuler en un langage commun et défini la mesure de la qualité ». Ceci, en adoptant des types communs qui seront, en fait, les moyens de mesure de la qualité.

Or, n'est-il pas nécessaire pour vendre ou acheter avec discernement, pour que ces opérations s'effectuent au mieux des intérêts des deux parties, pour offrir toutes garanties quant à la valeur du produit que l'on offre de classer les produits, de définir leur qualité, de standardiser. Ce classement imposé, aura-t-il pour conséquence d'occasionner un préjudice aux producteurs et aux intermédiaires ? La réglementation qui prévoira le classement pourra-t-elle, à un moment, gêner le libre jeu des échanges, restreindre la liberté du commerce. La mesure des qualités, leur définition, pourront-elles supprimer le particularisme d'une production ? Nous ne le pensons pas. La réglementation qui classera les produits ne prétendra pas à uniformiser les qualités mais, au contraire, distinguer les diverses qualités et leurs mérites respectifs. On a pu objecter que, pour certains produits, des crus justifiaient un surcroît de mérites que nulle standardisation ne pourrait faire ressortir. Mais si nous prenons en exemple les vins français, lorsque nous aurons défini les caractères d'un bon vin, cela n'exclura pas la possibilité d'admettre que parmi les bons vins il en existe de saveur particulière. On a également fait observer que cer-

taines qualités étaient déjà classées et que toute modification du classement jetterait le trouble dans les conventions et marchés qui intéressent ces produits. Il est vrai, en effet, que certaines origines fournissent des qualités connues et cotées. Ainsi, nul n'ignore ce qu'est et vaut le riz Saïgon n° 1, mais le classement a opéré en nivelant les qualités au rang de la moins précieuse. Saïgon n° 1 est un tout venant qui contient une proportion donnée de brisures. Si demain ce n° 1 devenait le n° 5 d'un nouveau classement, cela ne troublerait en rien les courtiers et grossistes, mais permettrait rapidement, sans échantillonnage, d'offrir, en réclamant une prime, les qualités supérieures que la Cochinchine peut produire.

Est-il regrettable de pouvoir mesurer exactement la valeur de sa production et celle de ses concurrents? Faut-il regretter que la commune mesure fasse apparaître une analogie de qualité dans ces productions? Est-il, enfin, nécessaire et avantageux de vouloir produire une qualité particulière, de l'emballer en s'efforçant de s'écarter des usages du commerce? Nos produits coloniaux, même partiellement transformés, sont encore en fait des matières premières qui, pour la plupart, sont soumises à une préparation avant d'être livrées au consommateur qui ignore le plus souvent l'origine et dans tous les cas ne se soucie pas de connaître le nom du producteur. Enfin, est-il vraiment équitable de refuser de souscrire à une politique collective de production, de repousser une discipline indispensable parce que l'on doute de la valeur de l'effort commun. Pour tant, n'est-ce pas sur cette communauté d'intérêt et d'efforts que s'appuie notre prospérité personnelle? Est-ce que les producteurs coloniaux n'attendent pas pour étendre leur activité, l'outillage économique financé par tous? Aux heures désastreuses, n'est-ce pas vers cette collectivité que les producteurs meurtris se sont tournés pour trouver l'assistance qui a permis de réparer et de vivre. Peut-on dans le même temps nier l'action collective et solliciter l'appui de la collectivité? Les intérêts particuliers engagés dans nos colonies ne sont pas assez nombreux pour ne pas être solidaires et interdépendants. Il semble que ceux de nos producteurs qui voudraient demeurer dans l'isolement se tromperaient grandement. Il leur faudrait vouloir demeurer sourds aux appels que, dans le pays, les membres du Gouvernement adressent aux populations rurales des diverses provinces auxquelles ils ont donné le mot d'ordre : groupement, coopération. L'association est désormais la pierre d'angle du dispositif qui nous abritera, nous protégera durant la période critique que nous voulons traverser en éprouvant le moindre dommage, en conservant toutes nos positions sur le marché mondial.

### **STANDARDISATION EN FONCTION DES DÉBOUCHÉS**

Puisque ce sont les exigences de nos acheteurs qui nous ont amené à rénover nos méthodes, à classer nos qualités, à garantir la probité de nos offres, il semble que ce soit près d'eux qu'il nous faille rechercher les indications du classement auquel nous voulons procéder, de la discipline que nous voulons instaurer. Cette dernière doit avant tout assurer la loyauté et le respect des conventions. Elle doit punir la fraude et les sanctions prévues devront s'aggraver avec la répétition des fautes. Il est

impossible, en cette matière, de prévoir des atténuations car la faute de l'un porte préjudice à l'ensemble des producteurs et aux intérêts généraux de toute une colonie.

En ce qui se rapporte au classement des qualités, nous ne pouvons évidemment pas subordonner aux conditions des marchés toutes les règles de la standardisation, mais dans la mesure où les indications de la demande seront compatibles avec les possibilités de notre production, nous devons donner satisfaction aux importateurs. Nous devons en particulier satisfaire les exigences de nos acheteurs en ce qui concerne la présentation et l'emballage; mais nous souhaitons que le commerce s'accorde pour unifier ses prétentions et les préciser. Sur ce point, comme d'ailleurs pour tous les développements du problème standardisation, il serait du plus haut intérêt que les producteurs coloniaux soient en contact plus étroit, plus fréquent, avec les transformateurs et les commerçants; qu'une collaboration constante fasse que l'action des uns prolonge et complète le travail des autres, en respectant les intérêts de tous.

Cette collaboration doit intervenir dès à présent dans l'étude même des modalités d'application du contrôle des exportations coloniales. Par exemple, il importe que toutes les parties s'accordent pour déterminer l'autorité que le certificat de vérification apportera dans la procédure d'arbitrage, il y a là un point important à régler. Il semble que la production d'un certificat établi sous certaines garanties définisse exactement la condition du produit au moment de son embarquement et que cette condition ne peut être discutée ou interprétée par un arbitrage. Par contre, toute modification ou altération intervenue après la délivrance du certificat justifie l'intervention de l'arbitre. Dans tous les cas, la standardisation aura pour conséquence d'éviter les contestations entre vendeur et acheteur. Elle permettra aussi pour les premières qualités de tendre vers la stabilisation des cours ou du moins d'en limiter autant que possible les fluctuations, cette stabilisation étant, nul ne le conteste, indispensable à l'économie de nos colonies. Elle doit encore permettre de généraliser les ventes c.a.f. et de faire souscrire plus fréquemment des contrats « à livrer ». La standardisation doit restreindre les offres « en consignment ». Si, dans le présent, le manque de garanties justifie ce genre de propositions, la réglementation de l'exportation doit faire disparaître avec les causes ce mode de commerce.

Dans les conditions du classement, il faudra réserver une place aux matières premières partiellement industrialisées. En effet, pour tenir tête à la concurrence, il importe d'abaisser les prix de revient et la plus efficace des actions pour cette fin consistera à ne transporter que des produits aussi riches que possible débarrassés de leur portion stérile ou pauvre. Les transformateurs métropolitains que cette orientation pourrait léser devront tenter d'adapter leur industrie aux conditions nouvelles et peut-être même de la transporter dans les colonies, car il est impossible que, pour sauvegarder leur situation, l'on place la production coloniale en posture défavorable devant la concurrence étrangère. La collaboration que plus avant nous souhaitons voir s'établir aplanira bien des obstacles qui, dans le présent, paraissent considérables. Elle agira

vite et se développera largement. Le champ de son action sera des plus vastes. Ainsi le commerce métropolitain pourra associer la production à toutes les mesures qu'il jugera capables de développer la consommation, en modifiant la préparation, la présentation, en mettant à l'étude l'introduction sur le marché de qualités nouvelles. Rien de ceci n'est difficile à concevoir et à réaliser si commerce et production demeurent en liaison. Mais pour maintenir cette liaison, ces accords, peut-être n'est-il pas mauvais de rappeler au commerce que les concessions et sacrifices de la production doivent trouver une contre-partie ; que distinguer les qualités implique de leur accorder des cotations correspondant aux degrés de l'échelle des mérites et de renoncer à contester la valeur des matières offertes en premier choix.

### **STANDARDISATION AYANT POUR FIN L'AMÉLIORATION EN QUALITÉ DES PRODUITS AINSI QUE LE PERFECTIONNEMENT DES MÉTHODES DE PRODUCTION**

Dans les quinze dernières années, la production coloniale a cessé d'être le monopole des entreprises européennes installées dans nos possessions. La population indigène, désormais, plante et vend elle-même. C'est ce déplacement de l'activité qui a permis soudainement de décupler, de centupler parfois, certaines productions. Mais, malheureusement, l'extension résultant du travail indigène a eu pour conséquence une régression de la qualité. La culture indigène peut produire massivement, mais presque toujours dans la dernière qualité. Les Gouvernements coloniaux ont trouvé dans la standardisation le moyen qui saurait imposer aux paysans de nos Colonies la modification de leur mode de culture et surtout de préparation, en subordonnant à ces progrès la réalisation de leur récolte. Aussi, les réglementations de vérification, de contrôle, de circulation et de mise en vente de certains produits ont été inspirées par cette préoccupation plutôt que par le souci de classer en fonction des débouchés. C'est la nécessité de cette discipline qui a limité l'exportation aux qualités qui présentaient un certain caractère de pureté et refusé à admettre la vente de tout-venants de toutes qualités. Cette exclusion résulta encore de la situation créée par la surproduction. En cette période, il n'est pas apparu d'autre remède immédiat hors celui qui consiste à diminuer le volume de la production en excluant de l'exportation les dernières qualités ainsi que toutes les matières altérées. Ainsi on parvenait à restreindre l'offre en améliorant le choix des quantités livrées au commerce. Cette méthode, qui pouvait avoir d'heureuses conséquences, imposait à l'autorité qui la mettait en œuvre le devoir d'entreprendre l'éducation du planteur indigène, de lui fournir des semences et plants sélectionnés, de lui enseigner à trier, à conditionner sommairement sa récolte.

Ce point de la discipline prévue dans quelques-unes de nos Colonies a soulevé de vives objections. Les opposants ont soutenu la thèse qui affirmait que nul ne pouvait s'opposer à la vente d'une marchandise qui



trouvait acheteur en l'état où elle était offerte. On peut penser, cependant, qu'il est difficile d'admettre que les lots avariés puissent trouver acquéreurs alors que les qualités saines ne sont pas demandées. Pour les qualités impures, il est toujours possible de les améliorer par triage pour les amener à correspondre à l'un des échelons du classement. Enfin, des cas particuliers peuvent justifier des dérogations, dont disposent toujours les chefs de Colonie. C'est encore l'opposition à cette restriction qui a fait demander que la standardisation fût facultative et ne contrôlât que des lots pour lesquels il était demandé un certificat de vérification. Une telle latitude ne peut être envisagée. Une discipline qui prévoit des fraudes, des sanctions, des prohibitions de sortie ne peut être facultative. La standardisation appliquée par l'Etat ne peut valoir que si elle s'exerce sur l'ensemble de la production d'une matière et sur toute l'étendue du pays qui a édicté cette discipline.

### **Standardisation Intercoloniale et Internationale**

En l'état actuel de l'organisation de notre domaine colonial et en raison de la diversité de sa production, il ne paraît pas possible de concevoir un classement dont les types seraient communs pour toutes nos possessions. Il est des produits qui peuvent répondre à des standards universels (blé, coton, sucre), mais la plupart des autres présentent un aspect, des caractères particuliers à l'origine, qui excluent la possibilité d'une classification commune. Mais, par contre, rien n'interdit dès à présent de définir les qualités essentielles de chacune des origines en usant des mêmes règles de classement. Par exemple, s'il est impossible de confondre les riz indochinois, malgaches, africains, il est possible de prévoir pour chaque Colonie respective un classement qui interviendra en fonction de la translucidité, des dimensions du grain, du pourcentage de brisures et d'impuretés.

C'est par la recherche de ses analogies et sans doute ultérieurement en provoquant ces analogies que nous parviendrons, pour la plupart des produits coloniaux, à substituer sur le marché français un apport massif à la foule des petits envois de nos possessions. Ces analogies, ce groupement, faciliteraient les transactions et permettraient pour toutes les matières coloniales la création d'un marché à terme — excellent régulateur des cours — qui ne peut s'ouvrir aux petites exportations de chacune de nos colonies. Ce rapprochement des qualités semblables contribuerait, dans le domaine économique, à développer cet esprit impérial sans lequel on ne parviendra pas à réaliser la parfaite jonction de la métropole et ses provinces éparpillées dans le monde.

Ce que nous avons prévu pour l'ensemble de nos colonies vaut aussi pour le plan international. Si la production étrangère nous concurrence sur le marché métropolitain, notre commerce est introduit dans les places étrangères. Ne convient-il pas pour faciliter l'extension de nos débouchés extérieurs de profiter de toutes les analogies de qualités pour adopter les dispositions du classement étranger, au moins pour ceux de nos produits dont la masse a quelque importance. Là, encore, est-il préférable de

s'éloigner volontairement de tout système permettant de confronter nos qualités coloniales et celles que proposent les terres tropicales étrangères? Disons que, sans rêver un trop précis accord des gammes de qualités, il y a intérêt à classer nos produits de telle façon que les marchés étrangers puissent, dans nos propositions de vente, retrouver les « qualités » qu'ils sont accoutumés de négocier.

Mais ceci ne doit pas avoir pour conséquence de conduire nos administrations coloniales à s'inspirer d'un même texte, à démarquer les réglementations étrangères. Comme le classement doit respecter le particularisme de chaque origine, les modalités d'application doivent dans chaque colonie être dictées par les conditions locales de la production et l'esprit de la population indigène.

**LA STANDARDISATION DOIT-ELLE ÊTRE PRESCRITE  
PAR L'ÉTAT ET EFFECTUÉE PAR SES SERVICES  
OU DISCIPLINE LIBREMENT CONSENTIE  
PAR LES PRODUCTEURS, ÊTRE APPLIQUÉE  
PAR LES GROUPEMENTS ET SYNDICATS  
QUI RÉUNISSENT CES PRODUCTEURS**

L'importance de ce chapitre est de première grandeur. L'État peut-il ordonner et appliquer utilement une réglementation ayant pour fin l'organisation d'intérêt particuliers ou bien n'est-il pas préférable que cette réglementation émane des producteurs eux-mêmes, groupés pour l'application et le respect de cette discipline? A premier examen, le dernier dispositif sera préféré. Les dispositions d'application de cette discipline par l'État seront toujours contestées. On redoutera que l'État et ses agents méconnaissent les véritables intérêts de la production et du commerce, ou encore manient mal les armes dont ils disposent et interviennent à contretemps. La discipline syndicale sera à la fois plus souple et plus stricte. Elle seule pourra imposer la modification des méthodes culturales et le choix de variétés données. Elle seule aura le droit de commettre des erreurs. Mais cette discipline sans obligation impliquera de trouver en chacun des adhérents du syndicat le sens de l'association, l'effacement de l'individu devant la volonté de la majorité du groupement. Elle devra pouvoir faire table rase de toutes les objections soulevées par les timides essais de contrôle des exportations esquissées par les Gouvernements coloniaux.

Dans nos Colonies, l'autorité se trouve en présence non seulement d'Européens bien informés, mais aussi d'un producteur encore mineur, les indigènes qu'elle veut protéger, dont elle entend assurer l'existence, qu'elle ne peut encore laisser errer seuls dans la grande bataille où s'affrontent producteurs et consommateurs. L'irresponsabilité de ce producteur dicte donc à l'État toutes les initiatives, susceptibles d'intervenir pour la prospérité de ses sujets, d'imposer son autorité là où l'esprit collectif est absent et où le sens du groupement n'est pas encore né. Il est



encore une raison qui fait confier aux Gouvernements coloniaux le soin de prévoir et appliquer cette organisation. Ce sont les difficultés de recrutement et de direction du personnel des experts chargés de l'application de la discipline. La doctrine de notre standardisation — si elle est jamais rédigée — devra rappeler dès sa première ligne que le rôle utile de la réglementation est fonction de l'impérialité des experts qui vérifieront les lots à exporter. Il importe que ces agents soient soustraits à toutes les influences, qu'ils ignorent à la fois vendeurs et acheteurs et opèrent en toute indépendance. L'organisation syndicale peut aussi s'attacher des experts insoupçonnables qui, dans l'exercice de leur fonction, refuseront de considérer les personnes et leurs intérêts pour appliquer strictement la discipline prévue. Mais pour assurer cela, il faut que le syndicat groupe de nombreux adhérents et que l'autorité du nombre protège l'expert des représailles qui le poursuivront. La plus fréquente de celles-ci aura pour résultat la révocation de l'agent manquant de complaisance — ce qui, dans le langage courant, se traduit « application inintelligente », comme application stricte se dit « inutile brutalité ». A-t-on songé aux conséquences de l'interprétation trop souple d'un expert dont les conclusions seront soumises à un arbitrage et le certificat contesté.

Les syndicats coloniaux — s'il s'en peut constituer — ne grouperont le plus souvent, dans une même place, qu'un petit nombre d'adhérents et l'indépendance totale des experts sera difficile à sauvegarder. Par ailleurs, le syndicat ne disposera contre la négligence ou la fraude d'autres sanctions que le refus de l'apposition de la marque et de l'octroi du certificat. Le contrevenant qui ne s'incline pas devant la décision du groupement se placera en dissidence et peu à peu l'action syndicale contre-battue deviendra inefficace. Actuellement, dans nos colonies, l'État seul, peut, en cette matière, prescrire une discipline. Il faut toutefois que l'autorité organise la vérification de telle manière que les opérations en fussent simples et rapides. Il faut aussi que les frais occasionnés par la standardisation incombent à l'État. Ce service travaillera pour la prospérité de tous, accroîtra la valeur totale des exportations et partant celle des recettes du budget local.

✱ Ainsi, nous croyons avoir objectivement relaté la plupart des suggestions et objections que la standardisation des produits coloniaux a pu faire formuler. La discussion de ce rapport fera ressortir sans doute la nécessité impérieuse d'organiser notre production, d'admettre son contrôle, de réprimer la fraude, le fardage. Ceci ne se réalisera pas sans efforts ? Le premier consistera à faire entendre aux intéressés les conseils que la Chambre de commerce de Nantes, par la plume de M. Delpuech, a adoptés en manière de conclusion à son très bon rapport : « *Nous nous cabrons devant une discipline rigoureuse... Pourtant il nous faut sacrifier au bien commun quelque peu de notre esprit d'individualisme* ». Ces lignes contiennent toutes les difficultés et aussi toute la sagesse qui inspirera la solution du problème posé. Elles pourront également conclure nos débats. Souhaitons que de ceux-ci se puisse dégager une doctrine qui, émanant de producteurs, de transformateurs, de marchands, sera

l'outil précis et sûr du progrès économique de nos Colonies. Nous remettons cette doctrine entre les mains de ceux qui assument la charge de garder et développer notre économie coloniale en leur demandant de mettre l'outil en travail. Demandons-leur de créer un Office de la standardisation des Produits coloniaux, groupant les services des Départements Colonies, Agriculture et Commerce, — dont les actions s'interpénètrent — avec les représentants de la production, de l'industrie, du commerce. Cet Office étudiera pour chacun des produits les conditions et buts de la standardisation et permettra aux Gouvernements locaux des Colonies d'édicter, en cette matière, des mesures précises et efficaces.

Ce Congrès aura ainsi, de la meilleure façon, contribué au progrès de notre « plus grande Patrie » pour la prospérité et le « mieux-être » de cent millions de Français.

# CONGRÈS de L'ORGANISATION de la PRODUCTION et des ÉCHANGES

---

*Organisé par l'Association de l'Industrie  
et de l'Agriculture Française*

Le Congrès est ouvert le 6 juillet, à 10 heures, par M. Duchêne, Président du Conseil d'administration de la Banque de l'Afrique Occidentale.

Le Président remercie les Congressistes et rappelle que l'ordre du jour du Congrès comporte la discussion de deux rapports : celui de M. René Théry, Directeur de l'Economiste Européen, sur « l'Ensemble des questions douanières », et celui que MM. Decron, Sous-Directeur de la Compagnie française de l'Afrique Occidentale française, et de La Beaumelle, Délégué général du Syndicat général de l'industrie cotonnière, ont consacré à la « Contrebande douanière ».

M. Duchêne remercie les rapporteurs de leurs importants et intéressants travaux.

## QUESTIONS DOUANIÈRES

*Rapport de M. René Théry, Directeur de l'Economiste Européen,  
Rapporteur Général de l'Institut Colonial Français*

Le développement économique d'un territoire est intimement fonction de l'aménagement de ses échanges internationaux : s'ils s'effectuent dans des conditions telles qu'ils puissent atteindre un maximum d'ampleur et se répartir selon les courants les plus favorables, des facilités considérables sont données à son organisation interne, l'exploitation de ses ressources en est activée, et les débouchés qui leur sont ouverts augmentent rapidement sa prospérité.

Cette observation s'applique avec une force particulière aux contrées nouvellement gagnées à la civilisation : ayant beaucoup plus que les pays, depuis longtemps industrialisés, besoin d'acheter au dehors les matériaux et l'outillage nécessaires à leur équipement et une foule d'objets manufacturés de consommation courante, ne trouvant pas sur place l'écoulement de leurs productions croissantes, elles doivent inéluctablement chercher des appuis au delà de leurs frontières, et les fluctuations de leurs transactions avec le reste du monde ont sur leur existence des répercussions directes, de même

qu'elles constituent le meilleur baromètre des modifications survenant dans leur situation.

Nos Colonies — au sens le plus large du mot — entrent précisément dans cette catégorie des régions dont l'équilibre est subordonné essentiellement au bon agencement de leur trafic extérieur. Un pareil agencement dépendant en grande partie du régime douanier auquel elles sont soumises, celui-ci offre pour elles une importance capitale.

Est-il réalisé actuellement dans notre Empire de la manière la plus satisfaisante ? Convient-il d'améliorer les dispositions en vigueur à cet égard ? Telles sont, Messieurs, les questions dont votre Section a à délibérer.

Afin de guider vos débats, le présent rapport va, d'abord, résumer brièvement l'évolution historique du problème ; il analysera ensuite le système législatif et réglementaire pratiqué aujourd'hui ; puis, à la lueur de l'expérience la plus récente, il s'efforcera de vous suggérer quelques solutions concrètes.

## **I. — Evolution historique du régime douanier des Colonies françaises**

1. — *Le « Pacte Colonial » jusqu'à la Révolution de 1789.* — Aussitôt que la France eut fondé des Etablissements lointains — les « Etablissements des Iles », comme on disait à l'époque de la Renaissance — le pouvoir central se préoccupa de fixer les principes suivant lesquels le « négoce » y serait exercé. Tout de suite, l'affaire parut assez digne d'intérêt pour être évoquée par l'autorité suprême et être considérée comme d'« essence régaliennne », la Monarchie se réservant dès le début de statuer souverainement en la matière, alors que, pour bien d'autres objets concernant le sol continental, ses prérogatives étaient encore mal définies.

Les premières mesures relevèrent de la fameuse doctrine du « Pacte Colonial », commune à toutes les colonisations depuis leurs origines jusqu'à notre Révolution de 1789.

Adoptée d'instinct par les Portugais et les Espagnols, cette doctrine fut systématisée en Angleterre dans le célèbre « Acte de Navigation » rendu sous le Gouvernement de Cromwell en 1651. Chez nous, elle fut appliquée d'abord de manière passablement empirique, mais Colbert lui consacra, à partir de 1670, une réglementation fort précise qui resta en vigueur pendant plus d'un siècle, amendée seulement sur des points de détail (dans le sens, généralement, d'une atténuation relative).

Le système du « Pacte Colonial » dérivait de l'idée que les possessions lointaines devaient constituer pour la Métropole de véritables fermes, qu'il s'agissait d'exploiter au profit exclusif de la Mère-Patrie, leur propriétaire dans l'acception romaine du terme. Par voie de conséquence, sa disposition dominante fut le monopole

absolu du commerce extérieur des Colonies au bénéfice de la Métropole.

Ce monopole impliqua : 1° l'obligation pour la Colonie d'acheter tout ce dont elle avait besoin dans la Métropole et de l'importer dans les conditions stipulées par l'Administration centrale ; 2° la défense à la Colonie d'avoir des productions pouvant concurrencer celles de la Métropole, avec pour corollaire l'interdiction de monter dans la Colonie certaines installations industrielles, parfois même l'interdiction d'y créer des cultures vivrières ; 3° la prohibition de commercer avec l'étranger ; 4° l'impossibilité d'assurer un transport quelconque en provenance ou à destination de la Colonie sous un pavillon autre que celui de la Métropole.

En contre-partie, la France s'engageait à acheter les denrées exotiques uniquement dans ses possessions ; mais cet engagement subit, en fait, de nombreux tempéraments, et, si la Mère-Patrie s'attacha à importer de ses Colonies les matières que ne donnait pas la terre d'Europe, elle conserva le droit — dont elle ne se priva point — de frapper ces marchandises de lourdes taxes à l'arrivée dans ses ports ; elle ne s'abstint pas davantage de prélever des impôts à la sortie sur les produits qu'elle expédiait dans ses dépendances lointaines.

La rigueur de ces prescriptions était, d'ailleurs, aggravée du chef de l'octroi à des « Compagnies à Charte » de privilèges très étendus, comportant à la fois d'immenses concessions de domaines et l'attribution du monopole absolu du trafic.

A dater du commencement du dix-huitième siècle le « Pacte Colonial » reçut de légères atténuations, mais une réforme plus importante fut réalisée par un arrêt de Conseil du 30 Août 1784 autorisant les relations commerciales directes entre toutes nos possessions et l'étranger pour un certain nombre d'articles (bois, animaux vivants, salaisons, plusieurs céréales, pelleteries), les marchandises étrangères ainsi importées n'étant assujetties qu'à un droit de 1 % *ad valorem* en sus des taxes locales.

Le « Pacte Colonial », dont la sévérité avait été pour beaucoup dans le mouvement d'affranchissement des Etats-Unis vis-à-vis de l'Angleterre se trouva, à partir de cet arrêt, sérieusement ébranlé chez nous : il subsistait encore, pourtant, dans ses principes fondamentaux.

2. — *Les conceptions d'assimilation de la Révolution.* — Brûlant rapidement les étapes, la Constituante affirma que « le commerce des Colonies est un commerce entre frères, un commerce de la nation avec une partie de la nation ». L'idée d'*assimilation* était de la sorte substituée à celle de *soumission* jusqu'alors seule retenue officiellement.

Toutes les conséquences pratiques n'en furent pas déduites, à beaucoup près, mais des solutions tangibles ne tardèrent pas à intervenir cependant.

La première, réalisée par un décret du 22 Juin 1791, élargit la liste des denrées alimentaires dont l'importation fut permise aux Colonies, et permit leur admission en franchise totale. Puis, un décret du 11 Septembre 1793 supprima les droits qui frappaient (tant sous la forme de taxes de sortie que sous celle de droits d'entrée) le trafic entre les Colonies et la France continentale. On avait envisagé aussi l'institution de la liberté complète de pavillon : par suite de la déclaration de guerre avec l'Angleterre, un décret du 21 Septembre 1793 se borna à indiquer que « les marchandises étrangères ne pourraient être importées, soit en France, soit dans les Colonies françaises, que sous pavillon français ou sous pavillon d'origine ».

Amorcée largement par ces mesures, l'assimilation n'était pourtant pas devenue intégrale, car les Colonies demeuraient, dans leurs rapports avec l'étranger, bridées par des règles qui ne s'appliquaient point à la Métropole, et étaient sensiblement plus strictes.

En pratique, de 1793 à 1802, nos Etablissements lointains s'affranchirent de toutes les entraves qui les enserraient légalement : par suite de notre conflit avec les principales puissances européennes, et en raison de la maîtrise des mers acquise par la flotte britannique, ils se virent hors d'état de s'approvisionner chez nous et d'y écouler leurs produits, et se mirent à trafiquer en franchise partout où ils le purent. Une *autonomie* de fait en découla ainsi provisoirement.

3. — *Le « Pacte Colonial » mitigé de la première moitié du dix-neuvième siècle.* — A dater de 1802, le Gouvernement consulaire rappela les Colonies au respect des règles commerciales restrictives tombées en désuétude, et le premier Empire, en liaison avec la guerre économique qu'il menait contre l'Angleterre, veilla plus énergiquement à leur observation. Ses besoins financiers, par ailleurs, le déterminèrent à percevoir des taxes nouvelles à leur entrée dans la Métropole sur les produits coloniaux que la Convention avait dégrevés. Il remit aussi en vigueur l'arrêt du Conseil de 1784.

La Restauration commença par suivre identiquement la même politique et confirma la résurrection de l'arrêt du Conseil de 1784 par une loi du 17 Décembre 1814. En outre, dans le but de protéger l'industrie du sucre de betterave naissant dans la Métropole, elle frappa de droits élevés l'entrée des sucres coloniaux.

Un coup très sérieux fut porté par là à l'économie de nos plus importantes Colonies de l'époque (les Antilles et la Réunion), dont la prospérité était principalement fondée sur l'exploitation de la canne à sucre. Par compensation, quelques atténuations furent cherchées à la sévérité du système douanier qui leur était imposé : en 1826, une convention signée avec l'Angleterre conféra aux navires de ce pays dans nos Colonies, pour certains cas, les mêmes privilèges que ceux dont jouissaient les navires français et la même année une ordonnance dressa une liste de marchandises dont l'importation pourrait s'effectuer librement sous pavillon étranger à la Guadeloupe et à la Martinique.

La Monarchie de Juillet alla un peu plus avant dans cette voie et même, en 1835, concéda à la Guadeloupe et à la Martinique la faculté (très rapidement supprimée, il est vrai) de percevoir des taxes à l'importation des marchandises métropolitaines. Sans persister dans cette attitude, en 1846 et 1847, elle augmenta sensiblement la nomenclature des marchandises étrangères pouvant être introduites aux Antilles et à l'Ile Bourbon (aujourd'hui Ile de la Réunion).

L'Algérie, d'autre part, bénéficia dès sa conquête d'un régime plus large : en vertu d'ordonnances de 1835 et 1843 les produits français y furent admis en franchise (sauf les sucres), ainsi que diverses marchandises étrangères « considérées comme nécessaires pour l'alimentation, la construction, ou les besoins de l'agriculture » ; les autres articles étrangers y purent pénétrer sans restriction, en acquittant des droits n'atteignant que le tiers ou le quart du tarif métropolitain ; au départ, les produits algériens furent dispensés de taxes de sortie quand ils furent expédiés sur la France ; les céréales destinées à l'étranger profitèrent du même avantage, le surplus du trafic étant astreint à l'acquittement des droits du tarif métropolitain d'exportation ; à leur entrée en France, les produits algériens furent, à partir de 1843, l'objet d'un traitement de faveur par rapport aux produits étrangers similaires ; quant aux transports entre la France et l'Algérie, ils furent réservés au pavillon national.

Malgré l'évolution constatée peu à peu, jusqu'au milieu du siècle dernier la base de notre système douanier colonial demeura, cependant, la *soumission* inspirée des idées du Pacte Colonial : les circonstances économiques l'avaient rendue moins étroite, mais elle subsistait très efficacement dans la majorité des cas, et le pouvoir central rappela maintes fois à l'ordre des gouverneurs qui avaient cru possible de déroger spontanément aux prohibitions de libre négoce avec l'extérieur.

4. — *L'« Autonomie » du Second Empire.* — Deux séries d'événements provoquèrent après 1850 un changement très marqué de régime. Tout d'abord, en abolissant définitivement et brusquement l'esclavage, la Révolution de 1848 déchaîna dans nos possessions sucrières un grave déséquilibre suivi d'une crise fort dure. En second lieu, le renversement de la politique traditionnelle du pays réalisé par le Gouvernement du second Empire et son orientation vers un abaissement sensible des barrières protectrices élevées contre les marchandises étrangères rendirent indispensable un rajustement profond des conditions commerciales imposées à nos possessions.

Pour pallier aux effets du malaise engendré par la suppression de l'esclavage, la Métropole s'appliqua à faciliter la vente des denrées coloniales en France et à abaisser dans nos « Iles » le coût de l'existence. A cet effet, des dégrèvements furent accordés aux produits coloniaux arrivant sur notre territoire et l'importation de nouvelles denrées alimentaires étrangères fut autorisée dans les Colonies.



De nouveaux adoucissements ayant été apportés en 1860 aux droits qui frappaient l'entrée des sucres étrangers chez nous, nos possessions demandèrent vivement l'abrogation des derniers vestiges subsistant alors du Pacte Colonial. Une loi du 3 Juillet 1861 réalisa cette réforme pour la Guadeloupe, la Martinique et la Réunion, en les habilitant à exporter leurs produits librement partout où bon leur semblerait, en leur permettant (sauf pour le petit cabotage local) d'effectuer leurs transports sous tout pavillon, une surtaxe légère étant perçue en cas de transport par navire non français, en admettant un certain nombre de leurs marchandises en franchise dans la Mère-Patrie, et en décidant qu'elles auraient la latitude d'importer tous articles étrangers en les soumettant aux droits du tarif métropolitain majorés du montant des taxes payées à l'entrée chez elles par les marchandises similaires françaises.

La loi de 1861 marquait un pas très net vers l'institution du régime de l'*Assimilation*. Elle fut rapidement étendue à plusieurs de nos autres territoires d'outre-mer. Mais bientôt un autre principe fut retenu.

Dès 1864, par suite de sa très mauvaise situation économique, la Guyane fut dispensée de l'obligation de percevoir des droits de douane à l'entrée sur son sol de marchandises quelconques. Puis, un sénatus-consulte du 4 Juillet 1866 conféra l'*autonomie* douanière à la Guadeloupe, la Martinique et la Réunion.

Ce texte, que l'on s'accorda lors de sa promulgation à regarder comme la future charte commerciale de tout notre domaine extra-européen, disposa que désormais les conseils généraux des trois îles auraient le pouvoir de voter « des tarifs d'octroi de mer sur les objets de toute provenance » (même française), et qu'ils seraient aussi chargés de voter les tarifs de douane frappant l'entrée sur leur territoire des produits étrangers, ces tarifs ne devenant toutefois applicables qu'en vertu d'un décret du Gouvernement central, rendu en Conseil d'Etat.

Enfin, une loi du 10 Mai de la même année 1866, étendue en 1869 au trafic franco-colonial, acheva la destruction du Pacte Colonial en établissant une égalité complète entre tous les pavillons pour les transports maritimes, y compris ceux en provenance ou à destination de nos possessions.

L'application du système du sénatus-consulte de 1866 ne fut pas élargie, de sorte que, dans les dernières années du second Empire, notre régime douanier colonial présenta trois aspects différents : les îles des Antilles et de la Réunion jouirent de l'autonomie ; l'Algérie, bénéficiant depuis la Monarchie de Juillet d'une semi-assimilation, vit en 1867 la franchise totale adoptée dans ses relations avec la Métropole ; quant aux autres territoires, ils restèrent soumis aux règles antérieures d'assimilation ou d'assujettissement, des décrets modifiant à plusieurs reprises les droits à appliquer tant pour l'entrée en France de leurs marchandises que pour l'im-



portation chez eux des produits français (et, par conséquent, des produits étrangers).

5. — *L'organisation transactionnelle de la Troisième République.* — L'essai d'autonomie ne tarda pas à conduire à des déceptions : les trois îles à qui avait été reconnu le pouvoir d'élaborer elles-mêmes leurs tarifications douanières édictèrent des octrois de mer, également applicables à toutes les marchandises importées sans distinction d'origine, et abolirent les droits de douane sur les produits étrangers. Par un choc en retour fort caractéristique, si le Pacte Colonial avait sacrifié les intérêts de nos Etablissements lointains à ceux de la France continentale, l'autonomie, telle qu'elle fut comprise, sacrifia les intérêts de la France continentale au désir des insulaires de diminuer chez eux le prix de la vie.

Sous la pression de l'opinion des milieux agricoles, industriels et commerciaux métropolitains, une évolution se dessina à partir de 1880.

En 1884, le Gouvernement tira les conséquences ultimes du système d'assimilation fonctionnant avec l'Algérie, en stipulant que dorénavant tous les produits étrangers pénétrant à l'intérieur de ses frontières acquitteraient les droits du tarif français. A la même époque, le trafic avec la Tunisie — sur laquelle notre Protectorat venait d'être instauré — fut l'objet de décisions spéciales (commandées par l'existence de conventions internationales) donnant à la Régence un tarif autonome et prévoyant des droits de faveur tant pour l'entrée de nos produits chez elle que pour l'importation de ses marchandises chez nous. On obtint enfin de la Guadeloupe, de la Martinique et de la Réunion l'établissement, indépendamment de l'octroi de mer, d'un tarif douanier protégeant les articles français contre les articles similaires étrangers. Puis, en 1887, le système de l'assimilation adopté à l'égard de l'Algérie fut appliqué à l'Indochine, mais deux ans plus tard, en 1889, des atténuations durent intervenir sur certains droits à l'importation du tarif métropolitain, dont la perception aux frontières de notre possession d'Asie s'était révélée trop lourde. En 1889 encore, une loi (qui ne put entrer en vigueur qu'en 1893) spécifia que le trafic entre la France et l'Algérie serait de nouveau réservé au pavillon national, par analogie avec le cabotage.

La complexité de notre régime douanier colonial allait ainsi en croissant. Elle s'augmentait, de plus, de régimes spéciaux imposés à certains territoires (du « Bassin conventionnel du Congo ») en vertu d'accords diplomatiques ayant posé le principe de « la porte ouverte », c'est-à-dire de l'égalité douanière de toutes les nations.

Il parut, dans ces conditions, nécessaire de mettre de l'ordre dans un tel chaos, et de sérieux travaux furent entrepris dans ce but, en liaison avec ceux qui se poursuivaient en vue de la refonte de notre régime douanier métropolitain. Ces travaux aboutirent

au vote de la loi du 11 Janvier 1892, qui devint notre statut douanier général aussi bien pour la Métropole que pour les Colonies.

Laissant de côté l'Algérie, en union douanière totale avec nous, et la Tunisie, soumise aux règles particulières rappelées ci-dessus, la loi du 11 Janvier 1892 établit, au regard du trafic franco-colonial, un système transactionnel.

Elle posa, d'abord, le principe de la distinction de notre Empire en deux groupes, celui des Colonies dites *assimilées* — le plus important — et celui, alors jugé secondaire, des Colonies dites *non assimilées*. Les Colonies assimilées étaient toutes nos vieilles Colonies d'Amérique, l'Indochine, la Réunion, Mayotte, la Nouvelle-Calédonie et le Gabon. On qualifia de non assimilés un petit nombre de territoires qu'il parut impossible de faire entrer dans le cadre douanier de la Métropole, en raison de leur dispersion dans une zone étrangère (Etablissements des Indes et de la Côte Malgache), de leur rôle de transit (Côte des Somalis), de la complexité de leurs relations avec des régions voisines (Afrique Occidentale), de leur éloignement et de leurs rapports avec d'autres économies (Océanie), ou des conventions internationales préexistantes dont il a été parlé plus haut.

Pour les importations dans les Colonies assimilées on décida l'entrée en franchise chez elles de tous les produits métropolitains, l'application aux produits étrangers des tarifs métropolitains, sous réserve de dérogations possibles, mais accordées *exceptionnellement* par décrets délibérés en Conseil d'Etat, sans qu'aucune procédure ait été indiquée pour leur élaboration.

Dans le sens inverse, en ce qui concernait l'admission en France des marchandises coloniales, la réglementation fut beaucoup plus nuancée : les articles figurant à un premier Etat payèrent à leur arrivée chez nous les droits de notre tarif minimum — on sait que la loi de 1892 avait créé le système du *double tarif* — ; peu nombreux, ces articles furent essentiellement le sucre et les produits à base de sucre (sirops et confitures) ; un second état, beaucoup plus long, énuméra les marchandises taxées en France à la moitié des droits minima frappant les objets étrangers similaires (presque toutes les épices et presque toutes les denrées exotiques, cacao, thé, poivre, cannelle, etc...) ; enfin, les produits restés en dehors des deux états pénétrèrent en franchise dans la Métropole.

Les Colonies non assimilées eurent à appliquer des tarifs propres, promulgués par décrets délibérés en Conseil d'Etat. Celles qui se trouvaient tenues par des accords internationaux ne purent établir que des taxes sans discrimination, de caractère essentiellement fiscal. Les autres durent accorder la franchise complète à tous les produits français. A l'entrée dans la Métropole, les marchandises des Colonies non assimilées payèrent en général nos droits du tarif minimum, sous réserve de certaines dérogations, assez limitées, entraînant la franchise absolue.

On institua, d'autre part, la franchise complète dans le trafic intercolonial.

Ce régime, impliquant une assimilation avec atténuations en règle générale et, exceptionnellement, une autonomie contrôlée et strictement bornée, était une transaction entre les tendances contraires qui avaient dominé toute l'histoire des rapports commerciaux franco-coloniaux.

Il ne subit, jusqu'en 1928, que des modifications de détail : la liste des Colonies assimilées s'accrut de Madagascar (et des anciens établissements qui y furent englobés) lorsque nous eûmes annexé cette île ; une convention franco-anglaise de 1898 institua l'égalité commerciale entre nous et les Britanniques en Côte d'Ivoire et au Dahomey ; en ce qui concerne les Colonies assimilées, un certain nombre de marchandises reçues initialement au tarif minimum passèrent dans le groupe de celles entrant dans la Métropole au tarif réduit de 50 % ; quelques abattements furent consentis sur ce tarif réduit ; la liste des marchandises pénétrant en franchise fut allongée ; lorsque fut votée la loi du 29 Mars 1910, élevant les tarifs de 1892 et diversifiant notablement la nomenclature, des dérogations (à accorder par décrets simples) y furent expressément prévues au profit des Colonies, tant pour ne pas contraindre leurs services douaniers à appliquer des mesures trop complexes pour eux que pour ne pas provoquer un renchérissement trop brutal du coût de l'existence ; en 1911, Saint-Pierre et Miquelon passa du groupe des possessions assimilées dans celui des possessions non assimilées, en raison de sa position excentrique et de la nature de ses relations, beaucoup plus tournées (sauf pour les produits de la pêche) vers l'Amérique que vers la France ; à partir du 1<sup>er</sup> janvier 1914, presque tous les produits des Colonies assimilées furent admis en franchise : pendant la guerre, et durant la période immédiatement consécutive, diverses prohibitions d'entrée et de sortie entravèrent momentanément les courants normaux de trafic ; les Mandats africains que nous reçûmes après la victoire furent placés dans la catégorie des Colonies non assimilées soumises à des conventions internationales ; des dispositions analogues furent appliquées à nos échanges avec le protectorat du Maroc assujettis à l'acte d'Agé-siras, puis avec notre Mandat du Levant ; à dater de 1922, un régime particulier fut institué pour les rhums limitant à des contingents fixés par la loi les quantités admises en France en franchise des droits de douane ; enfin, de multiples majorations de tarifs intervinrent durant la période de dépréciation du franc.

Pour compléter ce résumé, il ne nous reste qu'à mentionner que nos rapports avec la Tunisie se resserrèrent après 1898, lorsque purent être dénoncés les traités antérieurement conclus avec l'Italie : un assez grand nombre de produits français et algériens furent, à dater de cette époque, acceptés en franchise dans la Régence.

6. — *La préparation du régime actuel.* — Dès la mise en vigueur de la loi de 1892, les milieux coloniaux avaient observé, non

sans raison, que l'assimilation énoncée par le législateur était surtout unilatérale, obligeant les possessions à recevoir en franchise toutes les marchandises françaises, mais ne leur concédant pas la réciprocité pour la totalité de leurs produits. Ils s'étaient plaints de l'arbitraire ayant présidé à la répartition entre les Colonies assimilées et les Colonies non assimilées, remarquant que les arguments d'éloignement ou de relations avec des régions étrangères voisines auraient dû être retenus également pour la Nouvelle-Calédonie, l'Indochine, le Gabon et Saint-Pierre et Miquelon. Ils s'élevèrent enfin contre la rigidité trop grande du système, le caractère absolument exceptionnel des dérogations envisagées et l'absence de procédure facilitant la réalisation de ces dérogations.

L'expérience, dans son ensemble, ne fut point défavorable à la loi de 1892, car sous son régime les échanges extérieurs de nos possessions progressèrent et leurs rapports avec la Mère-Patrie se développèrent. Les faits, cependant, prouvèrent la justesse des critiques formulées à l'origine : le défaut de souplesse dénoncé par des praticiens clairvoyants empêcha de procéder avec la célérité désirable à divers rajustements légitimés par les circonstances : quand, à la suite des krachs américains de 1907, une crise économique mondiale se déclencha, un malaise assez sérieux pesa sur plusieurs de nos terres lointaines, et l'on eut tendance à en rendre la loi douanière responsable ; le renforcement de protection opéré en 1910, enfin, engendra des inquiétudes parmi les négociants travaillant régulièrement avec nos provinces d'outre-mer.

Tous ces éléments déterminèrent une assez vive agitation en faveur d'un remaniement des dispositions en vigueur. En 1911, une proposition d'initiative parlementaire, émanant de M. Toy-Riont, fut déposée sur le bureau de la Chambre, aux fins d'instituer dans l'ensemble de notre Empire le système de l'autonomie. Elle ne vint pas en discussion, bien que fortement appuyée en 1912 par M. Artaud, alors président de la Chambre de Commerce de Marseille, dans un exposé présenté au « Congrès en vue du développement du commerce extérieur de la France ».

Hostile à ces tendances, le Gouvernement, pourtant, ne négligeait pas le problème, et, à l'instant même où se tenait le Congrès que nous venons de signaler, M. Lebrun, ministre des Colonies, rédigea un projet de loi dont les idées maîtresses se retrouvent dans le mécanisme appliqué finalement en 1928. Ce projet accentuait nettement la « transaction » déjà ébauchée en 1892 entre les aspirations des « métropolitains purs » et les revendications des coloniaux.

La déclaration de guerre en empêcha naturellement l'examen, et pendant toute la durée des hostilités la question des relations douanières entre les différentes parties de la « plus grande France » fut reléguée au dernier plan des préoccupations. Au commencement de 1918, néanmoins, une commission fut nommée pour dégager les mesures les plus propres à permettre à la France de tirer

le meilleur profit des ressources de son domaine colonial : ses travaux, excellents, la conduisirent à émettre le vœu d'une réforme du système douanier dans le sens du projet Lebrun de 1912. M. Albert Sarraut aboutit à une conclusion identique lorsque, quelques années plus tard, il arrêta son fameux programme d'outillage et d'aménagement colonial.

En 1925, le problème rebondit avec vigueur, sous l'impulsion de l'*Institut Colonial de Marseille*, qui organisa un important Congrès appelé, sous la présidence de M. Artaud, à étudier en détail la refonte de notre organisation douanière coloniale : ce Congrès n'osa pas se prononcer ouvertement en faveur de l'autonomie de nos possessions en matière commerciale, mais il réclama énergiquement leur « personnalité douanière », ce qui, peut-être, revenait au même.

L'effet certain du Congrès de Marseille fut de pousser activement les études officielles en cours. Celles-ci étaient jointes à un plan plus vaste de remise à jour de toute la législation douanière métropolitaine : mais les fonctionnaires appelés à participer à cette remise à jour comprirent que la refonte générale risquait d'être longtemps ajournée, et ils eurent le mérite d'obtenir en 1928 le vote d'un texte consacré spécialement à nos Colonies.

Vous voyez, Messieurs, par l'exposé rétrospectif qui précède, que ce texte — qui fixe le mécanisme aujourd'hui appliqué — est le fruit d'une lente évolution, constitue une adaptation empirique à des circonstances bien concrètes.

A travers toute l'histoire que je vous ai retracée sommairement, de grandes doctrines se sont affrontées : les événements matériels, toujours plus forts que les théories, les ont successivement ébranlées, démenties en partie, confirmées sur certains détails, et il en est issu une conception expérimentale, de nature indubitablement éclectique, dans laquelle on s'est attaché à maintenir un juste équilibre entre des besoins très divers. A-t-on réussi ? C'est ce qu'il nous faut voir à présent.

## II. — Le système actuellement en vigueur

1° *Commentaire succinct de la loi du 13 Avril 1928.* — La loi du 13 Avril 1928 consacre la distinction de nos Colonies en deux groupes — Colonies assimilées et Colonies non assimilées —, en modifiant toutefois légèrement la répartition de 1892 ; elle a, en effet, placé parmi les possessions non assimilées le Gabon, parce qu'il était anachronique de le soumettre à une réglementation différente de celle régissant le reste de l'Afrique Equatoriale (dominée par les conventions internationales fixant le statut du bassin du Congo) ; elle a opéré la même transposition pour la Nouvelle-Calédonie, à cause de son éloignement et dans la pensée qu'il serait utile de la doter d'un système offrant quelques analogies avec celui des Etablissements d'Océanie. Elle ne s'est, de même que la loi de 1892, pas occupée de

l'Algérie, en union douanière totale du point de vue commercial, ces « départements africains de la Métropole » se confondant désormais avec le territoire continental. Les Protectorats et le Mandat d'Asie-Mineure sont également demeurés en dehors de son application, des dispositions spéciales intervenant en ce qui les regarde. Les Mandats africains, au contraire, y ont été compris et placés sur le pied des Colonies non assimilées.

Des amendements notables ont été apportés au dispositif concernant les *Colonies assimilées*.

Le premier consiste dans la concession de la franchise absolue — et, cette fois, pleinement réciproque — dans les relations entre ce groupe de possessions et la Métropole : tous les produits des Colonies assimilées pénètrent en France et en Algérie exempts de droits de douane, et, inversement, tous les produits français et algériens entrent dans les Colonies assimilées dans les mêmes conditions.

Un deuxième amendement a trait au trafic avec l'étranger : comme la loi de 1892, le nouveau texte prescrit que les marchandises étrangères acquitteront, à l'importation dans les Colonies assimilées, les droits de douane du tarif métropolitain et, le cas échéant, y subiront les mêmes prohibitions ; comme elle, aussi, elle admet la possibilité de dérogations ; mais — et ici apparaît un changement profond — ces dérogations cessent d'être tenues pour une exception anormale, et une procédure détaillée est aménagée pour en faciliter la réalisation. Sous le système de 1892, quand une Colonie sollicitait une dérogation, l'Administration avait le droit de ne pas répondre, ce qui, parfois, entraîna l'« abus de silence » ; par ailleurs, la nécessité de ne l'accorder que par décret rendu en Conseil d'Etat était une source de retards interminables ; avec la loi de 1928, dès qu'une mesure douanière nouvelle est décidée en France (et, partant, applicable en principe dans les Colonies assimilées), les Assemblées locales peuvent, dans les quatre mois de sa promulgation au *Journal Officiel* français, formuler une demande de dérogation qui est transmise au Ministère des Colonies, et, dans les trois mois de sa réception, un décret (simple et non plus en Conseil d'Etat) doit statuer à son sujet, sur avis conforme des Ministères du Commerce, de l'Agriculture et des Finances ; à défaut dans le délai de trois mois de décret de rejet, la dérogation est acquise ; elle doit être ratifiée ensuite par une loi, mais entre en vigueur dès la promulgation du décret ou la confirmation « par silence ». L'effet de la mesure nouvelle sujette à dérogation est, d'ailleurs, suspendu dès la demande de la Colonie, si celle-ci est faite avant la promulgation de la mesure en question dans la Colonie.

Pour garder toujours l'équilibre entre le système protecteur des Colonies assimilées et celui de la Mère-Patrie, il est ajouté que les tarifs spéciaux fixés par dérogation subiront ensuite — sauf dérogations nouvelles — les mêmes pourcentages d'augmentation ou de diminution que ceux correspondants de la Métropole. La loi stipule



aussi qu'à toute époque, et indépendamment de modification douanière survenue en France, une Colonie assimilée a la faculté, en usant de la même procédure, de requérir des tarifications spéciales, c'est-à-dire des dérogations au tarif métropolitain en vigueur : dans cette hypothèse, naturellement, la requête n'est pas suspensive, mais les effets du délai de trois mois et du « silence administratif » subsistent tels qu'ils viennent d'être exposés.

Vis-à-vis des *Colonies non assimilées*, les améliorations résultant de la loi de 1928 ne sont pas moindres.

Il est spécifié que leurs tarifications seront établies par décrets rendus en la forme et selon la procédure fixées pour les demandes de dérogations des Colonies assimilées, chacune d'elles ayant ses tarifs propres, indépendants des tarifs métropolitains (les demandes de tarifications n'entrant, bien entendu, en vigueur qu'après approbation par décret ou par « silence »).

Dans le trafic entre les Colonies non assimilées et la France et l'Algérie, il est distingué suivant que les Colonies dont s'agit accordent ou non un régime préférentiel aux marchandises françaises et algériennes. Si elles en accordent un — ceci est une sérieuse innovation sur le passé —, à titre de réciprocité, leurs denrées alimentaires et matières premières seront accueillies en franchise en France et en Algérie, leurs autres marchandises y pénétrant au tarif minimum ou à des tarifs réduits par décrets du Ministre des Colonies, rendus après avis conforme de ses collègues du Commerce, de l'Agriculture et des Finances ; par des décrets analogues, la liste des articles de ces Colonies entrant en franchise pourra toujours être étendue. Si, en raison d'actes internationaux, les Colonies non assimilées n'accordent pas de tarifs préférentiels à la France et à l'Algérie, leurs marchandises seront reçues dans la Métropole et ses départements africains au tarif minimum ou (par décret) à un tarif réduit ; mais des décrets aussi (toujours rendus suivant la même procédure) pourront concéder à certains produits (en totalités ou pour des contingents) la franchise complète. La loi spécifie que la franchise sera donnée en tout état de cause à leur arrivée en France ou en Algérie aux sucres et produits sucrés de toutes les Colonies non assimilées, ainsi qu'aux guinées en provenance des Etablissements de l'Inde.

On notera encore que les droits et prohibitions de sortie établis dans la Métropole ne seront pas applicables aux expéditions à destination des Colonies (quelles qu'elles soient), des prohibitions de sortie spéciales pouvant être édictées au départ des Colonies selon la procédure énoncée pour les dérogations.

Comme dans la loi de 1892, la franchise complète est stipulée dans le trafic intercolonial, sans distinction entre les Colonies assimilées et les Colonies non assimilées, pour tous les produits (autres que les fils et tissus de coton de l'Inde, soumis à un contingentement particulier).

2. — *Le décret d'application du 2 Juillet 1928.* — Ce décret, dans son ensemble, ne fait que préciser le texte législatif.

Il indique que, jusqu'à ce que les Colonies non assimilées aient établi leurs tarifs nouveaux, ceux existant au moment de la promulgation de la loi resteront en vigueur, et que, notamment, le tarif métropolitain continuera à être employé provisoirement en Nouvelle-Calédonie et au Gabon, et il éclaire certains détails de procédure touchant la promulgation des dispositions douanières dans les Colonies assimilées (à n'intervenir qu'après que les assemblées locales en auront été saisies pour délibérer s'il y a lieu ou non de requérir une dérogation), et prescrivant la publication des demandes de dérogation ou tarification spéciale au *Journal Officiel* français dans les huit jours suivant leur réception au Ministère des Colonies. De plus, à côté de ces stipulations normales il apporte presque une novation à la loi en ce qui regarde les effets aux Colonies assimilées des conventions commerciales conclues entre la France et les puissances étrangères.

Le texte du 13 Avril 1928 n'en ayant rien dit, pas plus que celui de 1892, on était fondé à penser que ces conventions, modifiant les tarifs appliqués à l'entrée dans la Métropole des produits qu'elles visent, seraient *ipso facto* exécutoires dans les colonies assimilées (ce qui avait été, en effet, la règle jusqu'en 1928, sauf clauses contraires des conventions). Au cours de la discussion parlementaire, l'inverse, à la vérité, avait été déclaré par les orateurs du Gouvernement : mais aucun article n'ayant confirmé leur opinion, un doute planait sur sa portée pratique ; le décret a dissipé les hésitations en spécifiant que, pour qu'une convention commerciale signée entre la France et un pays étranger s'applique à une Colonie française assimilée, il faut que la dite convention « le stipule expressément ».

3. — *Vue générale du régime douanier actuel de notre Empire d'Outre-Mer.* — Les dispositions ci-dessus commentées concernent toutes nos possessions relevant du Ministère des Colonies, y compris nos deux Mandats africains.

L'Algérie, ainsi qu'il a été observé déjà, est en état d'union douanière complète avec la France.

Pour le Maroc, des actes internationaux empêchent nos produits d'y pénétrer sous un régime préférentiel ; les marchandises que le Protectorat nous envoie sont admises chez nous au tarif minimum, à un tarif réduit et parfois en franchise.

Un système analogue fonctionne dans nos relations avec notre Mandat du Levant.

Quant à la Tunisie, depuis une loi du 30 Mars 1928, un régime mixte est adopté, impliquant une semi-union, une certaine autonomie et une soumission relative : pour un premier groupe de marchandises, assez nombreux maintenant, les objets français ou algériens entrent en franchise dans la Régence, les objets tunisiens sont admis



dans les mêmes conditions en France et en Algérie, et les objets étrangers acquittent, en arrivant dans le Protectorat, les droits du tarif métropolitain ; pour un second groupe, les produits français ou algériens entrent en franchise en Tunisie, mais les produits tunisiens ne sont admis en France ou en Algérie qu'au tarif minimum ou réduit (ou n'obtiennent la franchise que pour un contingent limité), les produits étrangers payant à l'arrivée en Tunisie les taxes d'un tarif spécial de la Régence ; enfin, pour un dernier groupe, les produits français et algériens sont frappés à l'entrée en Tunisie, comme les produits similaires étrangers, des taxes du tarif spécial de la Tunisie, les produits tunisiens étant soumis en France ou en Algérie au tarif minimum ou réduit.

Pour compléter ce tableau d'ensemble, il y a lieu d'ajouter qu'en vertu de l'arrangement franco-anglais relatif au Condominium des Nouvelles-Hébrides, nos marchandises pénètrent en franchise dans ce territoire et que ses produits entrent chez nous exempts de droits de douane jusqu'à concurrence de certains contingents. Nous rappellerons également qu'un régime particulier est applicable aux rhums. Il faut signaler encore que, dans la plupart de nos possessions, le trafic à l'exportation est soumis à des taxes de sortie qui, pour être purement fiscales et n'avoir point de caractère discriminatoire (sauf exception), n'en réagissent pas moins sur les échanges, que dans quelques-unes existent à l'arrivée dans leurs ports des « octrois de mer », pareillement à but purement fiscal, que la douane métropolitaine est, de son côté, chargée de percevoir au moment de l'entrée chez nous des produits coloniaux divers impôts qui n'ont rien à voir avec le système douanier (taxes sur le chiffre d'affaires, certaines taxes compensatrices de taxes intérieures à la production, droits de consommation, etc...), mais dont le règlement a parfois des incidences sur les courants commerciaux, enfin que le régime d'entrepôt et d'admission temporaire applicable, quand il y a lieu, aux marchandises coloniales ne diffère pas de celui en vigueur pour les marchandises étrangères similaires.

Nous noterons aussi que, pour que la franchise accordée à l'entrée en France des produits coloniaux constitue réellement une protection en leur faveur, une collaboration de fait s'est établie entre le Ministère du Commerce et celui des Colonies en vue de l'étude des tarifications métropolitaines.

Institué « par morceaux », sous la pression de nécessités pratiques bien plus que de considérations doctrinales, ce mécanisme paraît, à première vue, assez complexe et disparate. Un principe dominant s'y retrouve, pourtant, qui permet d'en fixer la physionomie véritable.

Partout, nous avons été amenés, peu à peu, à établir dans l'organisation douanière des diverses provinces de la « France des cinq parties du monde » une cohésion incontestable, tendant à en faire un bloc relativement homogène, tout en laissant à chaque élément

des possibilités suffisantes de souple adaptation à des circonstances et des conditions locales. Qu'il s'agisse, dans nos Colonies proprement dites, d'assimilation avec larges facultés de dérogations, ou d'autonomie avec contrôle du pouvoir central et prescriptions imposant (sauf accords internationaux) d'importantes franchises mutuelles, qu'il s'agisse de l'union mitigée qui nous rattache de plus en plus à la Tunisie, ou du traitement mutuel prévu dans nos rapports avec le Maroc ou le Levant, dans toute la mesure où des traités avec l'étranger ne s'y sont pas opposés nous avons créé une « entité douanière » habilement nuancée. La fusion totale n'existe qu'avec l'Algérie : partout ailleurs, il y a « *association* » étroite et d'apparence rationnelle.

Cette association a été concrétisée par l'établissement du libre-échange absolu (toujours sous réserve de dispositions internationales contraires) dans les relations réciproques de toutes nos possessions.

L'armature administrative étant ainsi définie, la question se pose de savoir comment elle fonctionne en pratique.

4. — *Fonctionnement pratique de notre système douanier colonial.* — Aucune difficulté n'est à relever dans l'application effective des dispositions fixant les rapports commerciaux de la France avec l'Algérie ; à l'égard de la Tunisie, du Maroc et du Mandat du Levant, certains problèmes se posent économiquement, qui seront examinés plus loin : administrativement, l'exécution des textes ne peut donner lieu à aucune observation.

Au regard de la loi du 13 Avril 1928, la situation est très différente. A l'inverse de la réglementation concernant nos Départements et Protectorats africains, qui est immuable jusqu'à ce qu'une loi nouvelle la modifie, le mécanisme prévu pour nos Colonies comporte une adaptation incessante par voie de décrets, ouvre des perspectives de remaniements constants : cette souplesse voulue a-t-elle été mise à profit ?

La réponse à cette question est affirmative, puisque, de 1928 à l'époque actuelle, il a été formulé au total 80 demandes de dérogations ou de tarifications spéciales, dont 64 émanant de Colonies assimilées et 16 de Colonies non assimilées. Sur ces 80 demandes, 20 sont en ce moment en instance (la majeure partie concernant l'Indochine), 49 ont été l'objet d'approbations par décret, 7 ont été approuvées par non réponse du Ministère, et 4 seulement ont été rejetées. 19 projets de loi ratificative ont été déposés jusqu'ici : cinq ont été votés par la Chambre, les 14 autres étant en instance, et le Sénat ne s'est encore prononcé sur aucun.

D'autre part, de nombreux décrets ont allongé les listes des marchandises des Colonies non assimilées pénétrant en franchise en France.

Il est donc certain que le mécanisme prévu par le législateur de 1928 a fonctionné ; d'une façon générale, les dispositions édictées ont pu être appliquées, mais certaines modalités, cependant, sont apparues insuffisamment précisées.

Tout d'abord, il y a eu, dans les relations entre l'Administration centrale et les différentes Colonies, des hésitations sur les conditions dans lesquelles les possessions devaient faire parvenir à la Métropole les résultats de leurs délibérations ; si, en effet, le délai dans lequel le Gouvernement est obligé de statuer court du jour de l'arrivée de la demande de dérogation à Paris, on arrive, en « jouant avec la marche des courriers », à modifier sensiblement cette date de réception ; un règlement d'ordre intérieur a mis toutes choses au point à cet égard.

Une deuxième difficulté a été due aux sujétions fixées pour l'intervention des décrets. Quand une Colonie a formulé une demande de dérogation ou de tarification, le Ministère des Colonies en saisit les départements du Commerce, de l'Agriculture et des Finances pour obtenir leur avis. Du côté de l'Agriculture, un avis conforme est presque toujours rendu rapidement ; mais le Commerce — comme c'est, d'ailleurs, son devoir — consulte les intéressés métropolitains et ouvre une large enquête, à laquelle le Ministère des Colonies participe dans la mesure du possible en interrogeant les milieux coloniaux : l'enquête révélant fréquemment des divergences d'opinion, une discussion s'engage, qui aboutit dans la majorité des cas à des suggestions tendant à une modification de la demande première. Quand il s'agit d'une dérogation requise par une Colonie assimilée à une mesure douanière nouvelle, cette demande modificative, en pratique, est présentée après l'expiration du délai de quatre mois indiqué comme « suspensif » par la loi : une interprétation littérale des textes eût conduit à la signature d'un décret de rejet de la requête initiale, entraînant suppression de la suspension de la mesure douanière incriminée, la seconde requête n'emportant pas les mêmes conséquences de non application de la dite mesure. Devant les incidences fâcheuses que de tels à-coups n'eussent pas manqué de provoquer, le Ministère des Colonies a pris sur lui de communiquer par câble avec les Colonies pour hâter l'établissement de leurs demandes modificatives, et de considérer ces dernières comme n'interrompant pas l'effet suspensif. Juridiquement, cette solution est défendable : la première demande a ouvert la suspension jusqu'à la décision qui doit intervenir trois mois après sa réception à Paris ; du moment que ce second délai n'est pas transgressé, on est en règle avec la loi. Pratiquement, l'avantage de cette procédure est évident.

Mais si ces détails ont pu être précisés de manière avantageuse, un autre obstacle, plus grave, n'a pas été surmonté : le caractère impératif du délai de trois mois à dater de la réception impartie au Département des Colonies pour statuer sur une demande de dérogation ou tarification spéciale s'est révélé parfois fort gênant. Il est

advenu qu'au bout des trois mois le Ministère des Colonies, celui du Commerce, la possession et les groupements métropolitains et coloniaux intéressés n'ont pas réussi à s'entendre, sans que cependant ait été constaté un désaccord motivant une **décision de rejet**; si le Ministère avait gardé le silence en pareil cas, la demande de dérogation serait devenue valable automatiquement; pour l'éviter, le Commerce a émis, par prudence, un avis défavorable à cette demande et le rejet a été obligatoirement prononcé. Puis, les négociations se poursuivant, une solution transactionnelle a pu être acquise quelques semaines plus tard, provoquant un nouveau remaniement de tarif. Ces changements successifs sont évidemment regrettables, et l'on voit que les précautions prises en faveur des Colonies se retournent, en l'espèce, contre elles.

Un point encore sur lequel on semble avoir éprouvé quelques mécomptes a trait à la matière très délicate de l'extension aux possessions assimilées des conventions commerciales conclues entre la France et l'étranger.

Nous avons dit que le décret du 2 juillet 1928 a décidé que ces conventions ne seraient appliquées qu'à condition qu'elles le stipulassent expressément; mais en fait, la clause d'extension est devenue « de style »; et comme aucune procédure n'a été envisagée pour associer les Colonies à l'élaboration des conventions, comme il ne semble pas qu'une dérogation soit pratiquement possible envers un tarif consolidé en vertu d'un accord formel, quelque confusion en est résultée (notamment lors d'un arrangement franco-roumain consolidant des droits sur le pétrole à un taux inférieur à celui du tarif spécial indochinois).

Il faut ajouter, enfin, que rien n'a été fixé pour la conduite de négociations permettant à la Métropole de signer avec l'étranger des accords économiques spéciaux à certaines Colonies : cette lacune paraît avoir paralysé à diverses reprises notre politique commerciale (au détriment des échanges de l'Indochine avec l'Extrême-Orient, de Madagascar avec l'Afrique du Sud, etc.).

Sous réserve de ces observations — que nous aurons à retenir dans nos conclusions — l'expérience a prouvé que les textes élaborés en 1928 sont administrativement bien conçus et commodes. Cela dit, il s'agit d'examiner les résultats économiques du régime douanier actuel de notre Empire d'outre-mer.

5. — *Résultats économiques du régime douanier actuel de notre Empire d'outre-Mer.* — L'étude des statistiques est très décevante pour apprécier ces résultats, d'une part parce que les fluctuations brutales et profondes des cours des marchandises ont provoqué dans les valeurs importées et exportées des variations dont les changements de tarifs sont totalement irresponsables, en second lieu parce que le mouvement des échanges a été largement fonction d'éléments non douaniers (mise en exploitation de nouvelles contrées et de nouvelles richesses, amélioration des transports, etc...),

enfin parce que, depuis la guerre, les courants dominants du commerce mondial ont subi une foule de vicissitudes pour des raisons infiniment variées. Quelques indications, pourtant, peuvent laisser une impression approximative du point de vue qui nous occupe ici.

En 1928, la part de l'Algérie, de la Tunisie, du Maroc et des Colonies dans le total des importations françaises avait été de 12,62 % : elle est tombée à 12,04 % en 1929, mais remontée à 12,46 % en 1930 ; la part des mêmes possessions dans les exportations de la Métropole est passée de 16,26 % en 1928 à 18,84 % en 1929 et à 20,67 % en 1930 ; le pourcentage du trafic entre la France et son domaine d'outre-mer par rapport au commerce global de notre Patrie, enfin, s'est élevé de 14,40 % en 1928 à 15,19 % en 1929 et à 16,16 % en 1930. Ces proportions (faussées dans le sens d'une diminution à l'importation chez nous en 1929 par les très mauvaises récoltes de céréales de 1928 de l'Afrique du Nord et la chute des cours de divers produits indochinois, et en 1930 par la baisse des prix du blé et du vin) montrent indubitablement que notre Empire prend une place croissante dans notre économie commerciale : si — nous le concédons volontiers — son système douanier n'a pas seul contribué à cette évolution, il est hors de doute qu'il ne l'a point entravée.

On serrera le problème de plus près en rapprochant d'autres chiffres de 1928 et de 1929, la seconde année ayant subi d'un bout à l'autre l'influence des réformes tarifaires intervenues en Tunisie, d'un côté, dans les possessions dépendant du Ministère des Colonies, de l'autre. En 1928, les importations faites en Algérie vinrent à concurrence de 80,2 % de France, et ses exportations allèrent à concurrence de 70,7 % en France, les proportions correspondantes pour 1929 étant respectivement de 77,8 et 72,4 %. Pour le Maroc, la part de la France en 1928 fut de 59,2 % dans les importations et de 44,6 % dans les exportations, les proportions de 1929 étant de 46,5 et 39,2 %. Dans notre Mandat du Levant, nous intervenîmes en 1928 pour 14,7 % aux entrées et 17,4 % aux sorties, les pourcentages de 1929 étant de 14,1 et 10 %. En Tunisie, notre part (grossie de celle de l'Algérie) fut en 1928 de 72,6 % aux importations et 54,7 % aux exportations, les chiffres de 1929 atteignant 72,7 % et 53,9 %. Dans nos Colonies proprement dites, enfin, les pourcentages de 1928 furent de 37,7 % aux entrées et 35,9 % aux sorties, ceux de 1929 atteignant respectivement 43,2 et 35,5 %. D'une année à l'autre, donc, notre position relative a fléchi sur le marché des possessions dont le régime douanier n'a pas été modifié (Algérie, Maroc, Levant), et s'est améliorée dans celles où une réforme a eu lieu ; en sens inverse, la part des débouchés étrangers dans leurs exportations a augmenté pour toutes nos dépendances (sauf l'Algérie), qu'il y ait ou non un changement dans leurs rapports douaniers avec la Métropole. Il semble donc bien que l'on puisse prétendre que les mesures prises en 1928 n'ont pas nui aux exportations des productions métropolitaines dans nos provinces d'outre-mer, et

n'ont pas, non plus, préjudicié aux ventes de celles-ci hors de la Métropole.

Mais, pour porter un jugement plus sûr sur les effets de ces mesures, il convient de procéder à des observations plus directes, en examinant la qualité des réformes tarifaires réalisées en exécution des décisions de principe du législateur.

En ce qui touche la Tunisie, la balance ne paraît pas avoir été égale entre les franchises nouvelles accordées à l'entrée dans la Régence des objets métropolitains (ou algériens) et celle en France (ou en Algérie) des objets tunisiens: en effet, les concessions faites concernent presque toutes les marchandises que la Mère-Patrie a intérêt à vendre dans ses possessions, alors que, parmi les produits dont l'écoulement chez nous serait indispensable au Protectorat, plusieurs — notamment le vin et le sel — n'ont pas été admis au régime de faveur.

Au regard des Colonies proprement dites, les auteurs de la loi du 13 Avril 1928 pensaient que de profonds remaniements de leur armature douanière en découleraient à brève échéance: leur espoir a été déçu, car les dérogations ou tarifications spéciales sollicitées n'ont, à de rares exceptions près, affecté que des détails secondaires.

Parmi les Colonies assimilées, seules l'Indochine (avec succès, puisque ses requêtes ont été ratifiées pour la plupart) et Madagascar (moins heureuse, deux de ses propositions ayant été rejetées) ont cherché à se créer des tarifs d'ensemble adaptés à leurs positions respectives et comportant tantôt une élévation des droits métropolitains sur les articles étrangers, tantôt des abattements sérieusement motivés. Partout ailleurs, dérogations ou tarifications spéciales n'ont été sollicitées que sous la pression de circonstances particulières et, presque toujours, passagères (telles que de mauvaises récoltes), dans le but d'empêcher une élévation du coût de la vie ou d'en provoquer l'abaissement. Il faut noter, en outre, qu'aucune n'a tenté de simplifier vraiment la nomenclature très complexe de la tarification métropolitaine, dont les nuances ne peuvent pas être saisies par les services douaniers locaux, trop rudimentaires et disposant d'un personnel insuffisant, ce qui est une cause permanente de fraudes importantes.

Du côté des Colonies non assimilées, l'A.O.F. et l'A.E.F. ont établi des tarifications nouvelles bien étudiées, dans la mesure où les conventions internationales leur laissaient liberté d'action: ces conventions, d'ailleurs, ont considérablement gêné nos possessions, notamment l'A.O.F., qui a dû instituer des droits différents pour les portions du groupe non inclus dans les accords franco-britanniques et les autres, sources de complications et de rupture d'homogénéité de l'économie du Gouvernement général. Ailleurs, au contraire, on n'a pas « réalisé le problème »: c'est ainsi que la Nouvelle-Calédonie a élaboré une tarification tellement compliquée que



L'Administration centrale a dû la « refouler » comme absolument inapplicable, tandis que les autres possessions ont conservé, à d'infimes retouches près, les tarifications en vigueur lors de la promulgation de la loi.

Celle-ci, donc, n'a pas été utilisée aussi pleinement qu'il eût été désirable. La déception s'explique, selon nous, par le défaut de préparation des administrations de nos diverses Colonies, de leurs assemblées, et des dirigeants de leurs entreprises privées, au travail délicat de construction d'un système douanier propre à soutenir une politique commerciale éclairée.

La même faiblesse technique de nos milieux coloniaux s'est manifestée dans les échanges de vues suscités à Paris par l'examen concerté, entre les Départements ministériels compétents, des demandes de dérogations et tarifications spéciales: chacune — nous l'avons déjà dit — a été, sur l'initiative du Commerce, soumise à l'examen des groupements métropolitains; leurs remarques, communiquées au Département des Colonies, n'ont que rarement été contredites avec autorité par les représentants des affaires privées de nos possessions, trop peu documentés, ne formant pas un bloc solide et un « front commun » en face de leurs interlocuteurs, mal au courant de toutes les subtilités et de toutes les répercussions des décisions douanières.

Et des lacunes semblables ont été constatées chaque fois que, consulté à propos de conventions internationales en gestation, le Ministère des Colonies, lui-même médiocrement outillé, a voulu se renseigner auprès des gouvernements locaux ou des entreprises coloniales privées.

Pour les mêmes motifs, encore, les consultations organisées afin d'adapter les tarifs métropolitains aux besoins de protection des produits coloniaux n'ont pas toujours été aussi fructueuses qu'on eût souhaité.

On conclura de ces observations concrètes que la législation de 1928 n'a pas « rendu » autant qu'il aurait été possible par suite de l'impréparation des Colonies à s'en servir.

D'autres critiques, encore, doivent être adressées au système douanier actuel de notre Empire: le régime des rhums, si vivement attaqué à l'origine, donne à l'usage satisfaction; mais, pour la majorité des produits, le négoce se plaint des entraves apportées au trafic par les taxes d'entrée (octroi de mer principalement) et de sortie de caractère fiscal perçues par les possessions; beaucoup des droits de consommation imposés par la Métropole sur des objets coloniaux sont, d'autre part, une gêne, tant par leur répercussion sur les prix de vente que par les obstacles qui en dérivent pour une série d'opérations (par exemple pour les transactions en entrepôt, sur lesquelles l'Administration a eu la prétention de faire acquitter la taxe sur le chiffre d'affaires); quelques difficultés ont été signalées du fait que, pour profiter des tarifs de faveur ou de la fran-

chise, les marchandises françaises ou coloniales sont obligées, dans le « trafic d'Empire », d'être transportées en droiture, parce que des lacunes existent dans le réseau des lignes de navigation desservant nos diverses possessions; enfin, le développement des échanges de nos Colonies avec l'étranger est freiné, d'abord, par la rigidité du mécanisme de l'admission temporaire de leurs produits chez nous, en second lieu parce qu'elles ne disposent point d'entrepôts leur permettant des tractations analogues à celles qui se pratiquent à Hong-Kong ou à Singapour, enfin par suite de l'absence de « ports francs » dans la « France des cinq parties du monde ».

On voit que, si les réformes récentes ont eu de bons effets, des améliorations peuvent encore être apportées à l'organisation réalisée: c'est sur elles que vous avez à émettre des suggestions.

\*  
\*\*

### III. — Amendements souhaitables au régime en vigueur.

1. — *Principes doctrinaux.* — Depuis que la loi de 1928 a été votée, les polémiques théoriques n'ont pas été très vives à son sujet. Elles ont cependant existé, répétant les argumentations théoriques qui se sont affrontées à travers les siècles.

Sans oser le dire expressément, des métropolitains « pur sang » demeurent imbus des idées du *Pacte Colonial*, continuent à juger en leur for intérieur que les possessions n'ont d'autre raison d'être que de servir d'exutoire aux productions de la Mère-Patrie et de fournisseurs des marchandises qu'elle ne trouve pas sur son propre territoire. Les déductions pratiques qu'ils en tirent en matière douanière tendent à une « assimilation mitigée », impliquant la franchise absolue des objets métropolitains à l'entrée dans les Colonies et dans le sens inverse une franchise limitée aux articles ne concurrençant pas les nôtres.

Des « coloniaux intégraux » professent une opinion exactement contraire: pour eux, chaque entité que nous avons fondée au delà des mers est une « personnalité » qui a légitimement droit à orienter son activité au mieux de ses intérêts particuliers. Il convient, par conséquent, qu'elle jouisse de l'autonomie douanière la plus large, acquière commercialement son indépendance, s'évade de la tutelle de l'économie métropolitaine à l'instar des Dominions britanniques.

Une troisième conception, plus idéaliste, apparentée aux pensées de la Révolution, estime que « France continentale et provinces lointaines ne forment qu'un bloc unique », demeurent indissolublement liées aussi bien du point de vue moral et juridique que du point de vue économique, et même social. Pour ses parti-



sans, l'*Union douanière* complète et sans restriction s'impose entre les éléments, européens et extra-européens, dont la masse entière constitue aujourd'hui notre pays.

Trop absolues toutes, ces trois doctrines nous paraissent également utopiques et dangereuses.

La première, sacrifiant délibérément les intérêts des possessions, heurte le sentiment que nous nous faisons aujourd'hui des devoirs d'une puissance colonisatrice : il lui incombe d'apporter du mieux-être et de la prospérité dans les régions sur lesquelles s'établit sa tutelle, d'élever le niveau de civilisation de ses habitants ; le *Pacte Colonial* — l'histoire le prouve — ne permettrait pas d'atteindre ces objectifs. L'application du système, d'ailleurs, ne donnerait pas les résultats escomptés, parce que, bridant sévèrement les possibilités d'expansion des territoires lointains, contraints à exploiter seulement des ressources complémentaires de celles de la France continentale, elle diminuerait leurs facultés d'achat et, amoindrissant leur puissance, réduirait le concours qu'ils doivent normalement nous fournir.

Nous ne considérons pas l'indépendance totale comme plus acceptable. Moralement, elle serait blâmable car il serait manifestement injuste que la Métropole ne tirât pas un avantage des Colonies en compensation des efforts et des dépenses en hommes et en richesses que leur conquête et leur aménagement ont occasionnés. Matériellement elle serait désastreuse pour nos possessions, parce qu'elles ont besoin impérieusement, pour prospérer et même simplement vivre dans des conditions tolérables, d'être épaulées constamment par la nation tutélaire, qu'il s'agisse d'assurer un minimum de débouchés à leurs produits, d'investir chez elles les capitaux indispensables ou de les doter des cadres dirigeants sans lesquels elles végéteraient irrémédiablement ; les plus récents événements illustrent ces dangers : atteintes par la crise mondiale, nos provinces d'outre-mer se sont tournées vers nous pour nous prier instamment de leur réserver une part plus large de notre marché ; c'est à nous qu'elles ont recours pour les emprunts nécessaires à l'amélioration de leur outillage ; et l'Australie paye très cher, en ce moment, sa dissociation économique de la Grande-Bretagne.

Quant à l'idée de souder tous les éléments de la plus grande France comme le sont nos départements européens, elle méconnaît les nécessités impérieuses de la réalité, oublie qu'il est impossible d'enfermer dans un même moule rigide des contrées habitées par des populations inégalement évoluées, aux climats et aux richesses absolument différentes, séparées les unes des autres par des milliers de lieues, et astreintes pour toutes ces raisons à diriger leurs courants de trafic et instituer leur armature économique selon des normes spéciales.

A nos yeux, la vérité doctrinale ne réside dans aucune de ces solutions d'apparence logique mais brutales et simplistes. Le but

à atteindre doit être de former entre la France d'Europe et les régions qu'elle a prises en charge dans le reste du monde une « économie » *souple et nuancée*, de manière à ce que chacun de ses tronçons atteigne au maximum d'équilibre et de puissance, c'est-à-dire acquière un caractère suffisant de « complexité », une économie *solidaire*, aussi, pour que ses éléments s'appuient mutuellement les uns sur les autres et augmentent leurs forces respectives par une collaboration permanente rationnelle. Aux notions de soumission, d'autonomie et d'assimilation nous jugeons sage de substituer celle, infiniment plus féconde, d'*association*, impliquant une action commune vers un idéal unique — la prospérité croissante de la « France totale » — mais commandant que cette action soit conduite par des procédés adaptés à chaque situation particulière.

Il ne faut pas omettre que, pour extraire la quintessence des ressources d'un territoire et en assurer l'exploitation aux meilleurs prix de revient, de même que pour porter au plus haut son pouvoir et de création et de consommation, il convient de donner à son agencement un caractère accusé de variété, générateur d'harmonie, d'équilibre et de rendement optimum : par là, sans doute, on sera amené à y laisser se créer des productions concurrentes de celles de la Métropole, nécessaires au bon aménagement des productions complémentaires; mais cette perspective, selon nous, n'est pas inquiétante: les Etats d'Europe et d'Occident qui sont nos plus gros acheteurs ont des organisations fort semblables à la nôtre, constituent aussi nos plus sérieux fournisseurs, et apparaissent partout comme nos rivaux les plus directs; bien qu'ils fabriquent sensiblement les mêmes articles que nous, des échanges réciproques très amples ont lieu entre eux et la France, parce qu'il se développe de part et d'autre des demandes de plus en plus « subtiles »: c'est ainsi, par exemple, qu'il existe chez nous une clientèle pour automobiles américaines et aux Etats-Unis une clientèle pour automobiles françaises, que les Anglais importent nos tissus pendant que nous utilisons les leurs, etc.

C'est à la réalisation de cette chaîne d'économies locales complexes, puissamment soudées en un ensemble cohérent — celui de l'économie de la France des cinq parties du monde — qu'il est, croyons-nous, indispensable de travailler avec méthode. L'histoire de notre colonisation depuis le commencement du vingtième siècle prouve que, plus ou moins consciemment, nos efforts y tendent peu à peu. Il s'agit, désormais, de les coordonner et de les rendre plus vigoureux.

Dans ce dessein, une politique générale à larges vues doit être mise en pratique. Elle comporte une organisation et une direction des cultures, de l'industrialisation, des échanges, une action démographique, en même temps que des dispositions appropriées en matière administrative, de crédit, de transports, de fiscalité et de régime douanier. Les problèmes soumis à vos délibérations ne forment

donc qu'une part des questions à résoudre : ainsi qu'il a été noté au début de ce rapport, leurs incidences, cependant, sont tellement considérables que, suivant la manière dont ils seront réglés, un progrès se trouvera acquis dans le sens souhaité, ou, au contraire, des entraves fâcheuses s'opposeront à une évolution favorable aux intérêts communs du « bloc français ».

2. — *Considérations pratiques.* — Si vous vous rangez aux vues qui viennent d'être exposées, vous admettez aisément qu'il est singulièrement vain d'épiloguer sans fin quant aux qualités comparatives de systèmes douaniers assis sur l'autonomie ou l'assimilation : autonomie contrôlée et tempérée par des obligations réciproques de tarifs préférentiels et de franchises, ou assimilation nuancée, atténuée par de souples facilités de dérogations, ne sont plus guère que des étiquettes différentes recouvrant des réglementations bien voisines et ne correspondant qu'à des distinctions somme toute assez secondaires dans les détails de procédure.

L'essentiel à examiner n'est plus là, mais bien dans le fait positif de savoir si le régime pratique institué aujourd'hui dans notre Empire répond ou non aux besoins que nous avons indiqués, et, dans le cas où on jugerait convenable de le maintenir, de quelles améliorations il est susceptible.

Sur la question préalable, l'avis de votre rapporteur est formel : fruit d'une longue expérience, couronnement de transactions laborieuses, le mécanisme actuellement en vigueur est certainement à conserver dans toutes ses grandes lignes ; les économies de la Métropole et de l'Algérie sont rattachées assez intimement et depuis assez de temps pour que l'union complète entre les deux territoires soit certainement la solution la plus sage ; la situation de la Tunisie ne s'accommoderait pas d'une liaison tout à fait aussi intime, et celle du Maroc et du Mandat du Levant, dominée par des conventions internationales, commande dans leurs rapports avec la France une association douanière sensiblement moins étroite encore ; quant à nos autres possessions, leur position et l'état de leur activité justifient l'assimilation avec dérogation ou l'autonomie limitée et contrôlée dont elles sont l'objet.

Mais ceci rappelé, des faiblesses ont été relevées au cours de l'analyse précédente dans le fonctionnement effectif du système : 1° la semi-union existant entre la France et la Tunisie gagnerait à être élargie par de nouvelles admissions de produits de la Régence en franchise dans la Métropole ; 2° même si ne pouvaient pas être atténuées les prescriptions internationales empêchant ces territoires de concéder aux marchandises françaises une tarification préférentielle, il y aurait intérêt à accroître les admissions exemptes de droit chez nous des produits originaires du Maroc, de notre Mandat du Levant, de nos Mandats africains, de nos Colonies du Bassin conventionnel du Congo, et de nos Colonies du groupe de l'A.O.F. soumises à l'accord franco-britannique de 1898 ; 3° il conviendrait

que les stipulations de la loi de 1928 fixant les délais dans lesquels l'Administration centrale doit statuer sur les demandes tarifaires de nos possessions fussent complétées par un paragraphe autorisant, sous des conditions à déterminer, une prorogation complémentaire pour achèvement de négociations non terminées mais en bonne voie ; 4° il serait nécessaire d'arriver à élaborer une procédure associant les possessions à l'étude de toutes les conventions commerciales internationales susceptibles de leur être appliquées ; 5° une participation analogue serait opportune aux travaux préalables des tarifications métropolitaines, tant en raison de leurs répercussions possibles sur les importations étrangères dans les Colonies assimilées que de leurs effets sur la protection donnée aux produits coloniaux sur le marché intérieur français ; 6° le renforcement des services douaniers locaux paraît s'imposer, et sous le rapport de leurs moyens d'action et sous celui de la compétence technique de leurs chefs, de même que la simplification des nomenclatures qu'ils ont à appliquer ; 7° il faut, enfin, que les milieux coloniaux s'initient plus complètement à l'ensemble des problèmes douaniers et que leurs groupements se mettent mieux que par le passé en mesure d'en poursuivre l'examen et la discussion avec les groupements métropolitains, si fortement armés en ces matières.

\*  
\* \*

Les conclusions de votre rapporteur consistent donc à vous proposer l'adoption de vœux approuvant les principes dominants du régime douanier actuel de la « France des cinq parties du Monde » et suggérant les améliorations qui viennent d'être énoncées.

Parmi celles-ci, les unes sont susceptibles d'application rapide, les autres nécessitent des études préalables ; il sera indispensable qu'elles soient menées en collaboration entre l'Administration et les initiatives privées à la fois des possessions et de la Mère-Patrie.

Toutes les mesures proposées ou esquissées semblent, au surplus, pouvoir être acceptées et par les métropolitains et par les coloniaux, dont elles cherchent à concilier équitablement les intérêts : elles pourront intervenir pratiquement si l'examen de leurs modalités d'exécution est poursuivi, de part et d'autre, avec la notion exacte des besoins mutuels et la conviction que leur satisfaction commune sera profitable à tous.

Paris, 8 Juin 1931.

René THERY,

*Directeur de l'Economiste Européen,*

*Rapporteur Général de l'Institut Colonial Français.*

## LA CONTREBANDE DOUANIÈRE AUX COLONIES

*Rapport par MM. DECROIX et de LA BEAUMELLE*

---

### I. — CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

De récents incidents ont mis en lumière dans une de nos grandes colonies l'importance du risque de la contrebande douanière, et ils légitimeraient à eux seuls une étude spéciale dans un Congrès relatif à la politique douanière des colonies.

La question de la contrebande douanière est, d'ailleurs, une question d'intérêt général pour notre empire colonial tout entier.

Tout d'abord, le risque de la contrebande est, on le conçoit, particulièrement accentué dans la plupart de nos possessions d'outre-mer ; celles-ci, en effet, pour surveiller une ligne frontière ou côtière d'une extension parfois immense, ne dispose que d'un personnel douanier relativement très restreint et sans comparaison possible avec les effectifs employés à la protection des frontières ou des côtes de la France métropolitaine.

D'autre part, ce risque étendu présente, soit du point de vue fiscal, soit du point de vue économique, une gravité particulière pour chaque colonie.

Du point de vue fiscal, on sait que, même dans les colonies les plus évoluées, les recettes douanières constituent un élément capital du budget, élément prépondérant dans la plupart des colonies du second groupe, mais élément encore très important même dans des grandes colonies assimilées comme l'Indo-Chine.

En matière économique, il est évident que les industries naissantes de la colonie ou les grandes industries métropolitaines écoulant une part appréciable de leur production dans la colonie sont directement affectées par tout développement de la contrebande dans le territoire en cause.

Toutefois, si la contrebande représente bien une des grandes difficultés qu'a à surmonter la politique douanière coloniale, il est pratiquement impossible de définir pour l'ensemble de notre empire colonial les principes à appliquer en vue de la combattre efficacement. — Géographiquement, ethniquement, budgétairement, les conditions de chacune de nos colonies sont trop différentes pour que l'on puisse envisager pour ce problème essentiellement administratif d'autres solutions que des solutions d'espèce. — Tout au plus peut-on rechercher de quelle façon se pose la question de la contrebande dans deux types de colonies très différents, et essayer de dégager les conclusions générales afférentes à chacun d'eux. C'est là le dessein que se

sont respectivement proposé le Rapporteur métropolitain en étudiant la contrebande en Indo-Chine, c'est-à-dire dans une grande colonie de peuplement du premier groupe, et le Rapporteur colonial en étudiant la même question en A.O.F., c'est-à-dire dans une grande colonie du 2<sup>e</sup> Groupe à population clairsemée.

## II. — LA CONTREBANDE EN INDO-CHINE

Les zones d'infiltration de la contrebande en Indochine sont connues et bien circonscrites. Si l'on a signalé sur la frontière chinoise du Tonkin entre Cao-Bang et Langson des importations frauduleuses importantes de filés de coton, il n'en est pas moins vrai que le gros mouvement de contrebande s'est manifesté principalement sur le littoral du Golfe de Siam et sur la frontière siamoise du Cambodge ; la côte du Golfe de Siam offre aux jonques des contrebandiers de nombreux accès relativement faciles, et, d'autre part, aux alentours de Poipet, station frontière chemin de fer de Bangkok, le pays, plat et broussailleux, traversé par une grande route et quelques pistes, se prête assez commodément au transport en fraude des marchandises étrangères amenées du Siam par la voie ferrée.

C'est cette région que depuis 1927, mais tout particulièrement au cours de l'année 1930, d'importants Groupements indo-chinois ont dénoncée comme le plus actif foyer d'une contrebande dont l'objet est extrêmement divers, mais qui a surtout porté sur les cotonnades, les soieries, la quincaillerie, le sucre. De nombreux faits en ont attesté l'existence d'une manière parfois scandaleuse. Des membres du Conseil Colonial de la Cochinchine ont pu, sans être démentis, exposer au Conseil, l'automne dernier, que la contrebande s'exerçait au grand jour en pleine sécurité dans le port d'Hatien. En 1930, l'Association des Importateurs Marchands en gros de Saïgon signalait que des tissus de coton écrus japonais, qui auraient dû payer régulièrement 132 fr. 50 la coupe comme droits de douane, étaient vendus 54 francs la coupe en Indochine, que du tissu Sarong, originaire de Singapour et qui aurait dû acquitter des droits de 177 francs par coupe, était vendu de 60 à 66 francs à Cholon, à Pnompenh ou à Rachgia, que du fil à coudre d'origine anglaise et venu par le Siam était vendu 195 francs la grosse, alors que le droit de douane à payer aurait dû être de 179 fr. 25, etc... Enfin, à la suite de démarches pressantes de commerçants lésés par la contrebande, la Douane a dû reconnaître que des soieries d'origine japonaise avaient été introduites en Indochine sous la fausse dénomination de formium tenax, acquittant ainsi des droits 56 fois moins élevés que les droits régulièrement dus ; les groupements intéressés estiment que, pour la seule période de Janvier à Avril 1930, cette seule fraude a permis l'importation frauduleuse de 30.000 kilos de soieries et compromis pour 2.750.000 francs de droits.

Quelles sont les causes d'un état de choses aussi anormal ?

L'on a voulu parfois l'expliquer, beaucoup trop exclusivement, par la mise en application en Indochine des droits du tarif général métropolitain qui frappent précisément à l'entrée de l'Indochine les importations en provenance du Japon, de la Chine, des Indes Anglaises ou des Indes néerlandaises. L'élévation relative de ces droits aurait agi comme une prime à la contrebande. Il semble que l'on exagère à cet égard les conséquences de la nouvelle tarification ; celle-ci date du 29 Juin 1929 et les plaintes touchant la contrebande sont bien antérieures. Au surplus, cette tarification représente un fait légal sur lequel il n'y a pas à revenir puisqu'elle a été instituée à la demande simultanée de la Colonie et de la Métropole.

D'autres raisons nous paraissent motiver plus fortement le développement de la contrebande en Indochine.

Il y a d'abord une insuffisance manifeste, sous le rapport numérique et parfois sous le rapport technique, des services douaniers locaux de la Colonie. L'an dernier encore, Sisophon, c'est-à-dire la ville la plus importante du Cambodge près de la zone frontière infestée par la contrebande, ne possédait qu'un seul douanier sans magasins, et Poipet, station frontière, un seul commis des douanes d'ailleurs cambodgien.

Il y a aussi, il faut le souligner, la source puissante de contrebande que constituent les stocks de marchandises invendues, accumulées aux portes de l'Indochine dans d'immenses entrepôts mondiaux comme Hong-Kong et Singapour par les faillites consécutives à la dépression économique mondiale. La tentation est évidemment grande pour des commerçants étrangers peu scrupuleux d'écouler dans un territoire, mal défendu du point de vue douanier, toutes ces épaves de la crise.

Telle que nous venons de la caractériser par ses manifestations et par ses causes, la contrebande a produit comme conséquence inévitable une aggravation considérable de la crise actuelle pour les milieux économiques qui en ont souffert. Ces milieux sont ceux de la production industrielle indochinoise (notamment en ce qui concerne le textile, le sucre et le papier), ceux du commerce d'importation indochinois qui a vu ses stocks bloqués par la concurrence des articles entrés en fraude dans la Colonie, ceux enfin de l'industrie métropolitaine dont certaines branches trouvent normalement en Indochine un de leurs plus importants débouchés. A cet égard, l'industrie cotonnière métropolitaine a été l'une des branches les plus touchées, car, en temps normal, elle exporte en Indochine près de 100.000 Q.M. de tissus, soit environ 7 % de sa production.

La situation créée par la contrebande a fait, d'ailleurs, depuis longtemps l'objet de plaintes multipliées émanant : des Chambres de Commerce de l'Indochine, de l'Association des Importateurs de Tissus de Saïgon, du Grand Conseil des Intérêts Economiques et Financiers de l'Indochine, de l'Union Coloniale, du Comité de l'Indochine, du Syndicat Général de l'Industrie Cotonnière Fran-



çaise, de l'Association de l'Industrie et de l'Agriculture Françaises, de plusieurs Chambres de Commerce métropolitaines.

Longtemps inefficaces, ces plaintes répétées ont cependant fini par émouvoir les pouvoirs publics qui se sont effectivement saisis de la question. Un récent décret du 2 Décembre 1930 a étendu le périmètre de surveillance de la Douane en Indochine. D'autre part, le Gouverneur Général de l'Indochine a entrepris la réalisation d'un programme comportant la réorganisation des services douaniers à la frontière cambodgienne du Siam et l'achat de chaloupes de haute mer pour la surveillance de la Côte du Golfe de Siam.

Cet ensemble de mesures en voie d'exécution ne peut qu'être approuvé et, dès à présent, il semble avoir produit certains effets salutaires. Toutefois il y a lieu de souligner que certaines d'entre elles supposent l'ouverture de crédits budgétaires, et même, si nous sommes bien informés, de crédits budgétaires répartis sur plusieurs années. Elles comportent donc des délais plus ou moins étendus et, si elles présentent pour l'avenir une très grande utilité, elles ne satisfont peut-être pas à la nécessité d'enrayer immédiatement une contrebande que la crise actuelle rend particulièrement désastreuse pour les intérêts français, coloniaux ou métropolitains.

Aussi certains Groupements avaient-ils suggéré que, sans préjudice du programme susmentionné, le Gouvernement Général de l'Indochine prît sans délai de sa propre autorité des mesures de réglementation et de police, tendant d'une part à diminuer soit sur la Côte du Golfe de Siam, soit sur la frontière Siam-Cambodge, le nombre de places où peuvent être régulièrement dédouanées les marchandises importées de l'étranger et, d'autre part, à organiser la surveillance des marchandises vendues par les marchands chinois de tous les grands centres de la Colonie.

Quoi qu'il en soit, les faits de contrebande constatés au cours de ces dernières années en Indochine nous paraissent appeler une conclusion d'ordre tout à fait général. C'est que dans une grande colonie de peuplement du premier Groupe déjà fortement évoluée, comme l'Indochine, et qui se trouve soumise pour beaucoup de produits à une tarification douanière assez différenciée, le problème de l'organisation douanière devient lui-même de plus en plus complexe à mesure que se développe le pouvoir d'achat de la colonie et, par voie de conséquence, sa capacité d'importation. Il ne saurait être, d'ailleurs, question de chercher à instaurer dans la colonie des effectifs douaniers comparables à ceux mis en œuvre dans la France métropolitaine ; il s'agit seulement d'assurer sur les points reconnus vulnérables des frontières de la Colonie et dans la limite des possibilités budgétaires de cette dernière un personnel numériquement, techniquement, moralement à la hauteur de sa tâche et pourvu par ailleurs pour ses investigations des moyens matériels indispensables.



### III. — LA CONTREBANDE EN A.O.F.

La contrebande des marchandises d'importation peut se faire soit par les frontières maritimes, soit par les frontières terrestres.

En Afrique Occidentale Française, la contrebande par mer est pratiquement impossible, tout au moins d'une manière sensible. Cela tient à la configuration côtière du pays : peu de ports naturels et tous organisés et surveillés ; un rivage généralement plat et sablonneux dont l'accès est défendu par « la barre », phénomène particulier à la Côte Occidentale d'Afrique et qui rend difficiles, voire même dangereuses les opérations de débarquement ; les ports créés en certains points où des wharfs permettent d'éviter les risques de la barre, ports où le service des douanes est également convenablement organisé. On peut donc dire que, en fait, les marchandises d'importation ne peuvent être débarquées que dans les ports : aucun navire ne pourrait laisser sa cargaison en un autre point de la côte. Le problème de la contrebande par mer en A.O.F. ne se pose donc pas : tout acte de ce genre ne serait imputable qu'à une négligence du service des douanes.

On a observé, toutefois, que dans certains ports, à Dakar notamment, des marchandises présentant relativement une grosse valeur sous un faible volume — parfumerie, soieries, horlogerie, bijoux, lingots d'argent pour la bijouterie indigène, etc... — entrent en contrebande dans la colonie par l'entremise des passagers et du personnel du bord ou des indigènes travaillant au chargement et au déchargement des navires. Mais les fraudes de ce genre paraissent dans l'ensemble peu importantes ; et, au surplus, il serait facile de remédier, par une plus étroite surveillance de la douane, à une situation sur laquelle, d'ailleurs, l'attention du Gouverneur Général de l'A. O. F. a été expressément appelée.

\*  
\* \*

Sur les frontières de terre, la situation est tout autre et, pour s'en convaincre, il suffit de regarder la carte de l'Afrique Occidentale : dans notre A.O.F. qui s'étend de la Mauritanie au Dahomey, sont enclavées nombre de colonies étrangères : anglaises, portugaises, République du Libéria ; c'est une véritable mosaïque de pays enchevêtrés les uns dans les autres et comportant des milliers et des milliers de kilomètres de frontières. Comment les surveiller efficacement ? C'est totalement impossible. Aussi bien, et pour cette raison, la Métropole a-t-elle doté l'Afrique Occidentale Française d'un régime douanier spécial, qu'exigent les conditions géographiques spéciales dans lesquelles se trouve la Colonie.

Lorsqu'une route traverse la frontière, nous y établissons bien un poste de douane qui visite les camions automobiles utilisant cette route pour passer en territoire français, et fait payer les droits d'en-

trée et de douane afférents aux marchandises étrangères importées ; mais les routes intercoloniales -- de colonies étrangères à colonies françaises -- sont rares. Certaines pistes, celles notamment que fréquente le bétail du Niger français introduit en Nigéria anglaise, sont également surveillées : cela représente dans l'ensemble bien peu de chose en matière de « cordon douanier » pratiquement inexistant, répétons-le.

En fait, les indigènes transportent des marchandises en contrebande, d'un pays dans l'autre, par où et quand ils le veulent. Et ceci d'autant plus aisément qu'ils ne connaissent pas la fatigue, habitués qu'ils sont au « portage », que le temps ne compte pas pour eux et qu'ils se déplacent sur d'énormes distances pour obtenir un gain qui nous paraîtrait évidemment minime. On peut être, dès lors, assuré que chaque fois qu'un noir trouvera un intérêt quelconque à introduire en colonie française une marchandise qu'il aura été chercher en colonie étrangère, il n'aura aucune hésitation à le faire : d'autant moins que son éducation civique si rudimentaire ne lui permet pas de se rendre compte du déficit qu'il commet en fraudant la douane.

Sur l'importance de cette contrebande indigène, on ne possède naturellement que des renseignements assez vagues. On a cependant l'impression qu'elle fait perdre chaque année des sommes considérables au budget de l'A.O.F. Il serait pourtant facile d'y remédier.

Lorsqu'une marchandise se vend, en colonie anglaise par exemple, moins cher que dans la colonie française voisine, l'indigène va la chercher dans la colonie anglaise pour l'introduire en contrebande sur le Territoire français. Or, les marchandises importées à la Côte Occidentale d'Afrique ont un prix d'achat en Europe et des frais de transport d'Europe en Afrique qui sont à peu de chose près les mêmes : ce qui en différencie le prix de revient en Afrique et, par conséquent, le prix de vente, c'est presque exclusivement la taxe fiscale d'importation ou le droit de douane appliqué à la dite marchandise à son entrée dans la colonie. Quand il y a déséquilibre entre les taxes et droits dans deux colonies étrangères voisines, la contrebande se produit immédiatement. C'est ainsi, par exemple, qu'il y a quelques années, les droits d'entrée sur l'alcool au Dahomey étant inférieurs aux droits appliqués en Nigéria anglaise, une grosse quantité des boissons alcooliques consommées par les indigènes de cette dernière colonie y étaient introduites du Dahomey, au détriment du budget nigérien ; et cette situation a pris fin du jour où, pour lutter contre l'alcoolisme et sur la demande des autorités anglaises, nous avons relevé les droits en question dans notre Colonie. De même, réciproquement d'importantes quantités de thé provenant de la Gambie anglaise sont introduites en fraude au Sénégal pour la raison que le thé entre en franchise en Gambie, alors qu'il supporte des droits trop élevés à son arrivée au Sénégal. On pourrait citer de multiples exemples du même genre.

Pour empêcher la contrebande en A.O.F., le seul moyen efficace — étant donnée l'impossibilité de surveiller les frontières de terre — consiste donc dans un équilibre des droits d'entrée et de douane appliqués dans les différentes colonies de la Côte Occidentale d'Afrique. Cet équilibre peut être obtenu par le moyen d'accords internationaux lorsqu'il s'agit de marchandises comme l'alcool, ayant fait l'objet de conventions internationales et dont on cherche à régler la consommation. Mais, d'une façon générale, c'est à nous qu'il appartient d'avoir la sagesse de ne pas charger exagérément de droits à l'entrée dans la colonie certaines marchandises, alors que nous voudrions par exemple réserver le marché local à celles produites par notre industrie métropolitaine, sinon nous risquerions de voir ces mêmes marchandises, mais d'origine étrangère, affluer en contrebande des colonies voisines dans nos propres colonies.

En s'appliquant au contraire à taxer les marchandises entrant dans nos colonies africaines de la même façon que le sont les mêmes marchandises importées dans les colonies étrangères voisines, on enlèverait tout intérêt à la contrebande et celle-ci ne tarderait pas à disparaître.

C. DECROIX,

Rapporteur Colonial pour l'Afrique Occidentale Française.

R. ANGLIVIEL de la BEAUMELLE,

Rapporteur métropolitain pour l'Indochine.

---

## DISCUSSION DES RAPPORTS

M. René Théry fait l'exposé des différents régimes douaniers que la France a connus depuis que se pose la question des rapports entre elle et ses possessions.

Il s'étend particulièrement sur les régimes institués en 1866 et en 1892 et commente les modifications qui amenèrent peu à peu au régime actuel.

La loi d'avril et le décret de juillet 1928 ont organisé un régime transactionnel, dont le rapporteur décrit le mécanisme.

Au sens de M. René Théry, ce régime est nettement préférable aux solutions absolues qui apparaissent au rapporteur comme également impossibles. M. Théry estime cependant qu'on doit s'efforcer de le rendre plus souple encore, afin de s'orienter, dans toute la mesure du possible, vers un régime d'association entre la France et ses colonies.

M. Théry donne ensuite lecture des huit vœux qu'il propose à la sanction du Congrès.

VŒU I

*Le Congrès,*

*Considérant,*

*Que les dispositions édictées par la loi du 13 avril 1928 et le décret du 2 juillet 1928 constituent en matière douanière une transaction équitable entre les nécessités métropolitaines et coloniales,*

*Qu'elles instituent, tant en regard du groupe des colonies assimilées qu'en ce qui concerne celui des colonies non assimilées, une réglementation assez souple pour s'adapter aux différentes situations particulières, tout en maintenant entre toutes les parties de l'Empire français la cohésion désirable,*

*Que les premiers résultats expérimentaux en sont dans leur ensemble satisfaisants,*

*Emet le vœu :*

*Que les principes dominants de ces dispositions soient désormais maintenus et que les modifications à leur apporter ultérieurement ne touchent plus qu'à des détails d'application pratique.*

VŒU II

*Le Congrès,*

*Considérant,*

*Qu'un intérêt majeur est attaché à ce que les relations commerciales se resserrent encore entre la France et toutes les parties de son empire d'outre-mer,*

*Que ce but sera atteint, notamment, par l'élargissement des admissions en franchise des produits encore taxés des possessions du second groupe, de la Tunisie, du Maroc et des pays sous-mandat,*

*Que, pour y parvenir, il conviendra aussi d'atténuer le régime trop rigoureux appliqué à diverses marchandises, le sel, par exemple,*

*Emet le vœu :*

*Que, en plein accord avec les milieux métropolitains et coloniaux intéressés, soient étudiées de nouvelles admissions en franchise en provenance des colonies du second groupe, protectorats et mandats, et que soient envisagées des réductions de tarifs pour ceux de leurs produits qui ne bénéficient pas encore d'avantages préférentiels,*

*Que ces faveurs soient consenties même si, en raison des conditions internationales actuelles, les territoires appelés à en profiter ne pouvaient pas user de réciprocité à l'égard de la métropole,*

*Que, par ailleurs, lorsque les circonstances le permettront, des négociations soient engagées à l'effet de modifier certaines dispositions particulièrement gênantes desdites conventions.*

### VŒU III

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Que si, dans leur ensemble, les stipulations de la loi du 13 avril 1928 donnent des garanties précieuses aux colonies du premier groupe pour l'obtention des dérogations qu'elles sollicitent, le caractère impératif du délai de trois mois imparti à l'Administration centrale pour statuer sur leurs demandes est parfois une cause de rejet, source ultérieure d'instabilités tarifaires.*

*Emet le vœu :*

*Qu'une procédure exceptionnelle d'attente soit instituée d'accord entre les milieux métropolitains et coloniaux, permettant de prolonger, sous des conditions à déterminer, et dans des limites qui ne devraient pas excéder un mois, l'effet suspensif des demandes de dérogations pendant l'achèvement des enquêtes et tractations y relatives.*

### VŒU IV

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Que l'application aux colonies du premier groupe de conventions commerciales conclues entre la métropole et des pays étrangers a provoqué à diverses reprises des difficultés parce que ces conventions n'avaient pas été examinées sous l'angle colonial,*

*Que, d'autre part, il est essentiel que soient signées par la France diverses conventions concernant spécialement les rapports de quelques-unes de ses colonies avec certains territoires étrangers, même si ceux-ci dépendent de Gouvernements avec lesquels la métropole n'est pas en relations contractuelles,*

*Emet le vœu :*

*Que soit mise au point, d'accord entre les milieux métropolitains et coloniaux, une procédure associant les colonies du premier groupe à l'étude et à la négociation des conventions commerciales poursuivies par la métropole chaque fois que ces conventions peuvent à un titre quelconque intéresser les colonies,*

*Que la même procédure soit utilisée en vue de la conclusion de conventions concernant spécialement telle ou telle colonie particulière, assimilée ou non assimilée.*

### VŒU V

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Que toutes les réformes des tarifications métropolitaines ont des répercussions dans notre empire entier, tant par leurs incidences sur les importations étrangères dans nos colonies du premier groupe que par*

leurs efforts sur la protection donnée à tous les produits coloniaux sur le marché français,

*Emet le vœu :*

*Que des organes coloniaux qualifiés soient associés aux organes métropolitains pour participer, en liaison avec eux, aux travaux préalables à ces réformes.*

#### VŒU VI

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Que le développement du mouvement commercial propre à chaque colonie est un facteur de prospérité et de progrès économique pour la totalité de la France des cinq parties du monde,*

*Que la multiplication des facilités accordées à la circulation extérieure des marchandises est un élément essentiel de ce développement,*

*Emet le vœu :*

*Qu'en liaison entre les milieux métropolitains et coloniaux soit étudiée l'extension dans nos colonies du mécanisme de l'admission temporaire et de l'entrepôt, et que soit examinée l'opportunité de créer des ports francs en des emplacements judicieusement choisis de la métropole et de ses territoires d'outre-mer.*

#### VŒU VII

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Qu'un régime douanier, si perfectionné soit-il, ne vaut que par la manière dont il est pratiquement appliqué,*

*Que dans beaucoup de nos colonies, l'insuffisance des services douaniers locaux en cadres et en effectifs de tous ordres est une cause de fraudes préjudiciables,*

*Que la complexité de la nomenclature y est une source d'erreurs nuisibles à la bonne exécution des dispositions législatives et réglementaires en vigueur,*

*Emet le vœu :*

*Que nos services douaniers coloniaux soient renforcés tant en personnel de direction qu'en agents subalternes,*

*Que, d'accord avec la métropole, les nomenclatures applicables aux colonies soient simplifiées dans toute la mesure nécessaire pour être adaptées à leurs possibilités et à leurs besoins.*

#### VŒU VIII

*Le Congrès,  
Considérant,*

*Que la mise en œuvre d'une politique commerciale susceptible de tirer*

*le meilleur parti de la législation actuellement édictée implique une collaboration active, confiante et éclairée de l'Administration métropolitaine, de l'Administration coloniale, des représentants de la production et du commerce de la métropole et des représentants de la production et du commerce des colonies,*

*Que pour qu'une telle collaboration aboutisse aux résultats les plus féconds, il importe que chacun des éléments en présence soit complètement initié à l'ensemble des problèmes douaniers,*

*Que cette initiation, dès maintenant très poussée dans la métropole, demeure encore lacunaire aux colonies,*

*Emet le vœu :*

*Que les Administrations coloniales et les représentants de la production et du commerce des colonies apportent un soin particulier à l'étude des questions douanières théoriques et pratiques et s'organisent en vue de pouvoir coopérer avec toute la compétence voulue à leur solution rationnelle.*

Le vœu général de principe est adopté sans discussion, ainsi que celui qui a trait à l'élargissement de la semi-union franco-tunisienne par de nouvelles admissions en franchise de produits de la Régence.

Sur l'extension de droit d'admission pour les produits originaires de pays qui ne peuvent nous consentir les mêmes avantages en raison de conventions internationales, un débat s'engage entre le rapporteur, M. Decron, M. de la Beaumelle et M. de Cacqueray, sur le point de savoir s'il serait opportun de demander en contrepartie la modification de ces conventions. Le Congrès estime qu'il faut maintenir le principe de l'égalité des concessions faites de part et d'autre, et qu'en conséquence il y a lieu de le demander.

Sur la procédure de dérogation aux nouveaux tarifs, le rapporteur voudrait voir adopter une procédure d'attente, qui éviterait le rejet pur et simple de la demande de dérogation. En effet, si les trois ministères n'ont pu se mettre d'accord dans les délais; celui qui craint le plus la modification, oppose un avis négatif, plutôt que de voir prendre effet de plein droit. Le Congrès vote le principe de cette procédure d'attente, mais en la limitant à des circonstances exceptionnelles et au délai supplémentaire d'un mois.

Sur cette procédure, et afin d'éviter des retards préjudiciables, le Congrès se trouve d'accord pour réclamer la stricte observation du délai de huit jours, imparti à l'Administration pour publier au Journal Officiel, les demandes de dérogation qui lui sont parvenues, et adopte un vœu dans ce sens. Ce vœu est ainsi conçu :

*Considérant,*

*Que des retards ont été parfois constatés dans la publication au Journal Officiel de la République française des demandes de dérogation ou tarification spéciale,*

*Que des retards ont nui à l'étude approfondie de certaines de ces demandes,*

*Emet le vœu :*

*Que la prescription du décret du 2 juillet 1928 imposant la publication des demandes de dérogations et tarifications spéciales des colonies des premier et second groupes, dans les huit jours de sa réception, soit strictement respectée.*

Les derniers vœux sont adoptés sans discussion, sauf toutefois le sixième vœu de M. Théry sur les ports francs et le régime de l'admission temporaire qui est renvoyé à une autre section, le Congrès ne s'estimant pas compétent. Il en est de même d'une motion de M. Le Neveu tendant à faire assimiler aux droits de douane certains droits de consommation.

Le Président met ensuite en discussion le rapport de MM. Decron et de La Beaumelle sur la « Contrebande douanière aux Colonies ».

Les rapporteurs présentent au Congrès un vœu qui est ainsi conçu :

*Le Congrès,*

*Emet le vœu :*

*Que, tout en tenant compte des conditions spéciales, tant géographiques que budgétaires, dans lesquelles se pose pour chaque colonie le problème de la contrebande douanière, l'Administration centrale attire l'attention des divers Gouverneurs sur la nécessité de pourvoir le service local des Douanes de chaque colonie des moyens matériels d'investigation qui lui sont indispensables et de veiller à ce que, du point de vue numérique, du point de vue technique, et du point de vue moral, ce service soit constamment maintenu à la hauteur de sa tâche.*

Ce vœu est adopté à l'unanimité sans discussion.



# CONGRÈS des QUESTIONS FINANCIÈRES

*Organisé par la Confédération Générale de la Production Française*

---

## SEANCE DU MATIN

Le Congrès est ouvert le 7 juillet, à 10 heures, 23, avenue de Messine, par M. Edmond Philippart, Vice-Président du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie, Président de la Section du Congrès concernant le « Financement du Commerce ».

L'ordre du jour appelle l'examen du rapport de M. Jourdane, Administrateur-directeur du Crédit Foncier d'Algérie et Tunisie, sur le « Financement du Commerce ».

## FINANCEMENT DU COMMERCE AUX COLONIES

*Rapport présenté par M. JOURDANE*

*Administrateur-Directeur du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie*

### LES PRINCIPES DE L'ESCOMPTE

#### PAR LES BANQUES D'EMISSION COLONIALES

Calquées, quant à leur organisation et à leur fonctionnement, sur les principes de notre Institut national, les Banques Coloniales d'Emission se sont trouvées appelées à jouer dans les diverses colonies où s'exerce leur activité, un rôle analogue à celui qu'exerce sur le territoire de la Métropole la Banque de France.

Comme celle-ci, indépendamment de leur rôle monétaire, les Banques d'Emission Coloniales ont été amenées à pratiquer toutes les opérations de banque en général ou du moins les plus importantes de celles-ci et sur une échelle encore plus vaste que notre Institut d'Emission, puisque leur activité s'exerçait dans des pays neufs où le commerce, l'agriculture et l'industrie à l'état naissant réclamaient des crédits plus importants et un appui plus soutenu qu'il n'est nécessaire dans les pays ayant atteint un stade de développement économique plus avancé.

Pour ces raisons, tout en s'inspirant d'une manière continue de la politique de la Banque de France, nos Banques d'Emission Coloniales ont eu à adapter, avec toute la souplesse désirée, leur organisation aux conditions particulières dépendant des circonstances propres à chaque colonie (1).

---

(1) Les documents nécessaires pour cette étude ont été rassemblés par M. Cardon, attaché au Secrétariat, et M. Rouveroux, attaché aux Etudes Financières du Crédit Foncier d'Algérie et de Tunisie.

A l'origine, les Banques Coloniales d'Emission ont consenti presque uniquement des crédits sous la forme d'escompte de papier, escompte consenti directement aux agriculteurs et aux commerçants. Pour leur faciliter ce rôle, il fallut accorder à ces organismes des conditions d'escompte suffisamment larges : sont en effet acceptés à l'escompte, les effets ne portant que deux signatures et les effets à une échéance maxima de 100 jours.

Toutefois, les Banques acceptent, dans certains cas, que ces effets soient renouvelés lorsqu'il s'agit de crédit de campagne, mais ces renouvellements ne peuvent excéder la durée d'une campagne, c'est-à-dire prolonger le crédit au delà d'une période de 9 mois. Il est d'ailleurs bon de signaler à ce sujet que l'intervention du Crédit Colonial dont nous parlerons « in-fine » pourrait alléger les Banques d'émission de l'escompte de certains effets longs.

Peu à peu, avec le développement des organismes bancaires d'origine privée, leur rôle s'est de plus en plus rapproché de celui de la Banque de France et les Banques Coloniales d'Emission sont devenues, pour une certaine partie, des banques de réescompte.

Par ailleurs, afin de marquer avec netteté son caractère, chaque banque coloniale s'interdit statutairement d'effectuer, à son siège social à Paris, les opérations bancaires qu'elle effectue à la colonie, restriction tout à fait légitime, car ces opérations pratiquées à Paris, se concilieraient assez mal avec le privilège d'émission conféré à la Banque et dont le caractère est essentiellement territorial.

De toute façon, soit en opérant directement avec la clientèle locale, soit en agissant par l'intermédiaire des établissements de crédit privés, les Banques Coloniales d'Emission, en suivant une politique basée sur les principes admis par notre Institut d'Emission National, en agissant selon les périodes économiques et selon les circonstances particulières sur le taux de l'escompte commercial qu'elles se sont toujours efforcé de maintenir aussi peu élevé qu'il était possible, ont exercé une influence des plus heureuses sur la répartition et le développement du crédit aux Colonies.

### **BUTS AUXQUELS DOIT REpondre LE FONCTIONNEMENT DES BANQUES PRIVEES AUX COLONIES**

Avant d'examiner le rôle que jouent les différents établissements financiers privés dans les colonies, il n'est pas sans intérêt de rappeler, en quelques mots, quelles sont les caractéristiques essentielles de la vie économique de ces dernières et surtout quelle est la nature des relations commerciales qui les unissent à la Métropole.

Il est également utile de définir le but auquel doit répondre le fonctionnement des organismes bancaires. Ce but est double :

1° Financement des entreprises et du commerce local (crédit à la production) ;

2° Financement des exportations des produits métropolitains vers la colonie et des importations des produits coloniaux dans la Métropole.

### I. — Financement des entreprises et du commerce local

Les colonies, comme tous les pays neufs, sont pauvres en capitaux libres.

Le *colon*, qui s'installe, est presque toujours dépourvu de ressources et a besoin, du moins pendant les premières années qui suivent son installation, de faire appel au crédit.

*Crédit à long terme* pour réaliser l'aménagement de sa propriété (constructions, défrichement, améliorations de longue durée, etc...).

*Crédit à moyen terme* qui lui permet d'acquérir du matériel, des animaux, etc...).

*Crédit à court terme* qui lui est nécessaire pour les besoins de la récolte annuelle.

L'*indigène*, dont la situation est généralement médiocre au début, est appelé à utiliser le crédit et, au fur et à mesure qu'il tend à se placer sur un pied économique analogue à celui de l'euro-péen, ses besoins deviennent comparables à ceux de ce dernier.

Les organismes bancaires ont ainsi un rôle assez complexe et doivent fournir le crédit sous des formes très diverses.

### II. — Financement des échanges commerciaux entre les Colonies et la Métropole

Les colonies, qui sont à l'origine et qui restent presque toujours des pays de production agricole, sont amenées à importer chaque année un chiffre important de produits industriels de la Métropole.

La réalisation des marchés ainsi conclus entre les industriels ou commerçants métropolitains et les importateurs coloniaux implique généralement l'existence d'organismes susceptibles de consentir des crédits pendant un temps plus ou moins long, correspondant au transport des marchandises et à la période précédant leur vente.

Les Banques, par le mécanisme de différentes opérations (escomptes documentaires, crédits d'acceptations, etc.), sont ainsi appelées à faciliter les transactions. Le plus souvent, pour les achats des colonies dans la Métropole, leur action se borne à escompter des effets à leurs clients de la Métropole sur les importateurs colons ou sur les Comptoirs que les maisons d'importation possèdent dans la Colonie, mais souvent aussi grâce au jeu des assurances-crédit,

elles escomptent dans la Métropole des effets longs, à six, neuf et quelquefois douze mois sur les acheteurs des colonies.

En contre-partie des matières industrielles qu'elles reçoivent de la Métropole, les colonies expédient à cette dernière, en quantités plus ou moins importantes, les différents produits de leur sol.

Là encore, le rôle des banques est primordial.

Indépendamment des crédits de campagne, qui contribuent à faciliter les transactions et à en augmenter le volume, les Banques avancent aux commerçants locaux, sur leurs marchandises, sous forme d'avances nanties ou d'escompte de warrants, les sommes qui leur sont nécessaires pour réaliser leurs achats.

D'autre part, elles escomptent des effets simples ou documentaires qui représentent l'expédition de ces marchandises en France, effets tirés par les commerçants locaux sur leurs acheteurs métropolitains et qui peuvent être libellés contre paiement ou contre acceptation.

Enfin, lorsque les marchandises expédiées ne sont pas, à leur arrivée, vendues payables comptant, les banques interviennent en escomptant à l'acheteur lui-même, des effets sur sa clientèle.

Signalons, en outre, que les banques contribuent indirectement à faciliter les transactions, tout d'abord en fournissant aux commerçants des renseignements aussi précis que possibles sur la solvabilité des clients lointains avec lesquels ils se proposent d'entrer en relations, et de plus, en facilitant les paiements par la compensation qu'elles effectuent elles-mêmes entre les paiements à l'importation et à l'exportation et qui a pour effet d'abaisser le prix des transferts de fonds.

## LES DEUX GROUPES DE BANQUES

Si, après avoir sommairement indiqué les principaux besoins de crédit en présence desquels se trouvent les banques coloniales et le but auquel doivent répondre leurs opérations, nous examinons ce qui a été fait dans les différentes colonies, nous sommes amenés à distinguer :

1° *Le groupe méditerranéen* : Banques locales de l'Afrique du Nord et de la Syrie.

2° *Le groupe d'Outre-Mer* : Afrique Occidentale Française, Madagascar, Indochine, Martinique, Guadeloupe, Guyane.

### 1° LE GROUPE MEDITERRANEEN

#### A. — AFRIQUE DU NORD :

En raison de son développement économique déjà ancien et de sa proximité de la Métropole, l'Afrique du Nord est dotée d'une organisation bancaire particulièrement puissante.

Des organismes spécialisés permettant de satisfaire aux besoins de crédits d'une nature spéciale, tandis que de puissantes sociétés locales ou métropolitaines contribuent à la féconde utilisation de l'épargne.

*Facilités d'escompte à l'exportation et à l'importation.* — Les échanges commerciaux entre la France et ses colonies nord-africaines se chiffrent annuellement à environ 10 milliards de francs.

La France exporte vers l'Algérie, la Tunisie, le Maroc, des machines agricoles, des automobiles, des tissus, des matériaux, etc... Elle en reçoit du vin, des céréales, des fruits, des primeurs, des peaux, de la laine, de l'huile, etc...

Ces transactions sont, pour une très large part, financées par les Banques qui ont mis à la disposition de leur clientèle des services organisés pour tout ce qui concerne les opérations nécessitées par ces transactions et lui consentent chaque année, sous des formes diverses, des crédits se chiffrant par plusieurs milliards.

*Facilités locales.* — Indépendamment des crédits hypothécaires à long terme, dont la réalisation a été rendue plus facile par l'extension aux colonies françaises du privilège du Crédit Foncier de France, l'Algérie, la Tunisie et le Maroc trouvent auprès des banques un large concours pour le financement de leurs entreprises et de leur commerce local.

Les différents établissements financiers ont mis à la portée des colons et des commerçants européens d'abord, puis peu à peu, des éléments indigènes, avec les capitaux qui leur étaient nécessaires, une organisation bancaire dont les rouages se sont étendus au fur et à mesure que s'accroissait la puissance économique du pays dans lesquels s'exerçait leur activité.

Ils se sont appliqués à satisfaire aux besoins variés de leur clientèle : aux colons, propriétaires et fermiers, ils apportent leur concours sous forme de *crédits de campagne* à 6 ou 9 mois, au moment où les travaux agricoles exigent de plus larges disponibilités, n'hésitant pas à prolonger cet appui et à accorder des facilités de toutes sortes lorsque, par suite de récoltes déficitaires, la situation de leurs clients le commande.

Par des avances de plus longue durée et généralement sous forme de crédits garantis, ils mettent à leur disposition les fonds nécessaires à l'exécution de travaux de longue haleine pour assurer la mise en valeur de leurs terres.

D'autre part, grâce à la création de docks-silos et de magasins dans les contrées particulièrement agricoles, les banques consentent des avances en prenant comme gages les produits entreposés.

Enfin, les établissements financiers nord-africains ont également favorisé la mise en valeur des trois colonies en apportant sous différentes formes leur concours à de nombreuses entreprises, et notam-

ment en facilitant la constitution ou l'accroissement du capital de beaucoup d'entre elles.

## INSTITUTION DE CREDIT ET DE MUTUALITE AGRICOLES (1)

Ainsi que nous venons de le voir, les banques privées ont contribué pour une très large part au développement de nos colonies nord-africaines, et l'on peut dire que la vie économique de ces dernières s'est intensifiée à l'intérieur du pays au fur et à mesure que les établissements financiers, en multipliant leurs sièges, ont allongé le réseau des canaux par où les capitaux accumulés dans les centres déjà anciens peuvent se déverser dans les régions moins riches pour les mettre en valeur.

Toutefois, des besoins considérables se sont fait sentir en matière agricole que les banques n'ont pu raisonnablement satisfaire. C'est ainsi que se sont créés des organismes d'Etat qui, avec l'aide de subventions, ont apporté des facilités nouvelles aux colons français et aux agriculteurs indigènes.

Ces organismes, dont le fonctionnement est basé sur la responsabilité de leurs membres, bénéficient d'exemptions fiscales et l'Etat leur avance, à titre gratuit, des sommes importantes. Ils sont constitués sur le principe de la mutualité : leurs bénéfices, quand ils ne sont pas ristournés aux emprunteurs, sont mis en réserve pour être soustraits à tout partage ultérieur et affectés, en cas de liquidation, à des œuvres d'intérêt général agricole.

### A. — CREDIT AGRICOLE MUTUEL :

Le crédit agricole mutuel, qui a pour objet d'assurer aux agriculteurs le crédit à court, moyen et long terme, est organisé en Algérie, en Tunisie et au Maroc sur les mêmes bases qu'en France.

Il comprend :

- 1° Des caisses locales en contact direct avec la clientèle et qui réalisent les prêts ;
- 2° Des caisses régionales qui jouent le rôle intermédiaire entre l'Etat et les caisses locales, qui consentent des avances à ces dernières et leur réescomptent les effets souscrits par leurs sociétaires ;
- 3° Une caisse centrale dont le rôle est de prêter aux caisses régionales les fonds nécessaires pour assurer, concurremment avec les avances de l'Etat, le fonctionnement du crédit à moyen et à long terme.

---

(1) Les différents documents relatifs aux institutions de crédit et de mutualité agricoles sont extraits du Rapport de M. E. Philippart « Crédit agricole, Coopératives et Association de Prévoyance ».

*En Algérie*, le réseau déjà ancien de caisses locales (au nombre de 314, comprenant 25.000 adhérents) a été groupé autour de 43 caisses régionales qui sont rattachées à une *Caisse Foncière Agricole*, d'origine administrative, instituée en 1927.

*En Tunisie*, les caisses locales (au nombre de 71) réunissent 4.700 adhérents et sont groupées autour d'une unique caisse régionale qui joue le rôle de caisse centrale.

*Au Maroc*, les caisses locales (au nombre de 5) sont affiliées depuis Décembre 1930 à une caisse fédérale de la mutualité et de coopération agricole; elles ont également recours à la Caisse de Prêts Immobiliers du Maroc pour le récscompte de leurs opérations à moyen terme.

#### B. — COOPERATIVES AGRICOLES:

Les coopératives agricoles, qui sont surtout nombreuses en Algérie, ont eu un succès rapide et ont même, dans certains cas, obtenu l'adhésion des indigènes.

Elles se groupent en trois catégories:

1° *Coopératives de production*, spécialisées pour les achats agricoles pour le battage, la motoculture, la mécanique agricole, etc...;

2° *Coopératives de transformation* (caves coopératives, huileries coopératives, coopératives cotonnières, fabriques de conserves, etc...);

3° *Coopératives de vente*, parmi lesquelles on peut citer les docks à céréales, les coopératives d'agrumes, de distillation de géraniums et surtout les puissantes « Tabacoops » qui assurent la préparation, la classification et la vente de la majeure partie du tabac produit en Algérie.

La constitution de ces coopératives qui, chaque année, font un chiffre d'affaires sans cesse plus élevé, s'est, presque partout, traduite par une intensification de la production, mais leur action s'est surtout portée sur une sélection des produits, une classification de ceux-ci et les efforts de leurs dirigeants tendent vers l'obtention de produits « standards » susceptibles de trouver, en raison de leur qualité, des débouchés sur les marchés extérieurs.

#### C. — ASSURANCES MUTUELLES:

Il y a lieu de signaler, enfin, l'existence en Algérie d'un certain nombre de Caisses d'Assurances Mutuelles rattachées à deux caisses centrales, affiliées elles-mêmes à deux caisses métropolitaines.

#### D. — ORGANISMES SPECIALEMENT DESTINES AUX INDIGENES:

A côté des organismes destinés spécialement aux Européens, mais auxquels ont également recours, dans une certaine mesure, les indigènes, il a été créé des institutions réservées à ces derniers.

En Algérie, en Tunisie et au Maroc, il existe un certain nombre de sociétés de *Prévoyance indigène* dont le but est de venir en aide par des secours temporaires aux indigènes, ouvriers agricoles ou cultivateurs pauvres, gravement atteints par la maladie ou les accidents, et de permettre, par des prêts annuels en nature ou en argent, aux indigènes de maintenir et développer leurs cultures, d'améliorer et d'augmenter leur outillage et leurs troupeaux.

Il y a lieu de signaler, en outre, la création en Tunisie en 1925, d'un Office Public de Crédit Agricole Indigène qui, pourvu à son origine d'une dotation de 11.500.000 francs, avait réalisé en 1929 un chiffre d'opérations voisin de 20 millions de francs.

#### E. — ETATS DU LEVANT SOUS MANDAT FRANÇAIS :

Bien que l'installation de banques françaises dans les Etats du Levant sous Mandat Français soit relativement récente, ces derniers possèdent, à l'heure actuelle, une organisation bancaire comparable à celle des colonies nord-africaines, et là encore l'action des banques privées s'est traduite par un développement économique du pays.

La distribution du crédit sous ses différentes formes y est largement réalisée et, avec le concours de certaines sociétés de crédit, les divers Etats ont pu mettre sur pied un programme de crédit agricole.

#### 2° GROUPE D'OUTRE-MER

*Afrique Occidentale Française, Madagascar, Indochine,  
Martinique, Guyane, Guadeloupe*

L'organisation bancaire des colonies françaises d'Outre-Mer présente de nombreuses analogies avec celle des colonies du groupe méditerranéen.

Les opérations effectuées par les banques exerçant leur activité dans ces colonies sont, d'une façon générale, comparables à celles réalisées en Afrique du Nord et ont, comme elles, pour objet essentiel à la fois le financement des transactions avec la Métropole et le financement des entreprises locales.

Toutefois, il y a lieu de noter certaines différences :

Tout d'abord, l'installation des banques privées dans nos colonies lointaines est, dans l'ensemble, récente. Elles n'ont, par suite, qu'un réseau de succursales relativement réduit et, à l'heure actuelle, concentrent leur activité sur un petit nombre de régions dont l'évolution économique est particulièrement avancée.

D'autre part, la mise en valeur des colonies situées dans les régions tropicales ou sub-tropicales est assez rarement réalisée par des colons particuliers. Elle est le plus souvent l'œuvre de grandes sociétés, financées par des groupements métropolitains et qui vendent elles-mêmes les produits issus de leurs domaines ou plantations.



Le rôle des banques privées qui se sont installées dans ces territoires se trouve, de ce fait, quelque peu différent de celui que remplissent les établissements existant dans les colonies de peuplement telles que l'Algérie, la Tunisie et le Maroc où l'aide financière apportée au colon est à la base de toute politique bancaire.

On peut dire toutefois que, dans toutes ses Colonies, la France s'est efforcée de faire naître et de développer des organisations de crédit et de mutualité agricoles.

*En Afrique Occidentale*, indépendamment des sociétés indigènes de prévoyance dont la création remonte à plusieurs années et qui sont au nombre de 35 (14 au Sénégal, 1 au Soudan, 4 en Côte d'Ivoire, 12 au Dahomey, 4 en Mauritanie), un décret de 1926 a institué un crédit agricole calqué sur la législation française. Son application étant difficile et lente, un nouveau projet s'écarterait sensiblement des modalités adoptées dans la Métropole sera incessamment mis en application. Le crédit agricole prévu, mieux adapté aux besoins des colons et des planteurs, trouverait ses ressources dans les fonds provenant du renouvellement du privilège de la Banque de l'Afrique Occidentale Française et dans des emprunts à la Caisse Nationale de Crédit Agricole.

*A Madagascar*, un décret récent (18 avril 1930) a prévu des caisses locales pour colons (métropolitains et assimilés) affiliées à des caisses régionales et une caisse centrale. Il est également prévu des caisses locales exclusivement réservées aux indigènes et, enfin, des groupements d'indigènes se proposant comme but la mise en valeur et l'exploitation du sol (association de Fokonolona).

*En Indochine*, la création du crédit mutuel agricole est relativement ancienne (1875). Sa réalisation limitée pratiquement jusqu'à ces dernières années à la Cochinchine, a permis aux cultivateurs de situation modeste l'accès à la propriété foncière.

En 1926, a été organisé un crédit populaire agricole dont le but est de fournir aux cultivateurs, sans qu'ils soient tenus d'entrer dans les sociétés à forme rigide, les crédits saisonniers qui leur sont nécessaires. L'institution comprend des banques commerciales locales groupées autour de banques provinciales affiliées elles-mêmes à une caisse centrale.

Enfin, il existe une société à responsabilité solidaire limitée placée sous le contrôle du Gouvernement et qui consent des avances aux planteurs français.

#### **L'ORGANISATION, LA CENTRALISATION, LE CONTROLE DES BANQUES COLONIALES PAR LE SIEGE CENTRAL METROPOLITAIN**

La plupart des grands établissements financiers qui exercent leur activité dans les colonies, ont leur Siège central à Paris, et

certaines d'entre eux possèdent même des succursales dans diverses villes de la Métropole.

On a souvent reproché aux dirigeants des banques coloniales de résider loin des colonies. On a même déploré la centralisation des services dans la Métropole, centralisation qui, d'après certains, aurait l'inconvénient d'entraîner une politique parfois mal adaptée aux besoins locaux parce qu'émanant de personnalités qui, en raison de leur éloignement, peuvent difficilement comprendre les nécessités de crédit local.

En fait, si l'on songe aux conditions dans lesquelles les principales banques coloniales se sont créées, on voit qu'à l'origine, opérant dans les pays neufs et par conséquent pauvres en capitaux libres, elles ont dû, pour se constituer des ressources nécessaires, faire appel à l'épargne française.

Cette nécessité d'être en contact permanent avec leur principale source de capitaux suffit à elle seule à expliquer pourquoi, au moment de leur création, les banques coloniales ont dû installer leur siège dans la Métropole.

D'autre part, la majeure partie du commerce extérieur des colonies se fait avec la France. Les Banques coloniales, dont l'un des rôles essentiels consiste précisément, nous l'avons vu, à financer ce commerce, ont intérêt à posséder des antennes dans la Métropole pour exercer un contrôle sur les opérations des colonies et, d'autre part, leur présence en France leur permet de consentir, sur place, aux exportateurs français, des crédits qui contribuent à faciliter les échanges avec les colonies.

Enfin, et c'est là un point particulièrement important, l'expérience a montré que trop près des besoins auxquels elles doivent satisfaire, et par conséquent soumises à toutes les contingences locales, les banques pouvaient être amenées à octroyer trop largement les crédits, tandis que le recul permet souvent d'apprécier plus sainement la conduite à tenir.

Il ne faut pas perdre de vue que les Banques qui travaillent avec les capitaux d'autrui sont astreintes à une grande prudence et ne doivent réaliser que des opérations solidement garanties.

L'état d'esprit qui règne presque toujours dans les pays neufs est opposé à cette prudence : le colon, l'entrepreneur, le commerçant qui travaillent aux colonies doivent, pour réussir, être entreprenants. Ils sont amenés à faire un très large appel au crédit, dont les conséquences sont heureuses si les circonstances économiques demeurent favorables, mais qui peuvent être désastreuses dans le cas contraire.

## QUESTIONS DIVERSES

Si, parvenus au terme de ce bref exposé, nous cherchons à en dégager les grandes lignes, nous sommes amenés à nous poser les questions suivantes :

1° *Le crédit peut-il être perfectionné et étendu pour atteindre les points les plus éloignés du centre ?*

Le rapide aperçu que nous venons de tracer montre que si dans les colonies anciennes et proches de la Métropole, les établissements financiers possèdent un réseau étendu de succursales et d'agences que complète un nombre important de caisses de crédit agricole, il n'en est pas de même pour les colonies lointaines où les banques ont, jusqu'à présent, limité leur action à un petit nombre de régions.

Il est hors de doute qu'au fur et à mesure que se développera la vie économique des territoires soumis à l'influence française, les établissements financiers qui s'y trouvent seront amenés à ouvrir de nouvelles succursales et contribueront ainsi à une diffusion plus complète du crédit.

Mais les Banques, gérantes de capitaux d'autrui et par conséquent astreintes à une politique de prudence, ne peuvent étendre leurs opérations dans une région que lorsque celle-ci est à un stade déjà avancé.

Pendant la première période de l'évolution économique au cours de laquelle commencent à se former les richesses, le concours de l'Etat est nécessaire tout au moins pour la petite colonisation.

Quelle que soit la forme sous laquelle il se manifeste : garantie de bonne fin des opérations réalisées par les établissements privés (Cf Tunisie) ou subventions et avances aux institutions de crédit agricole (Cf Cochinchine), ce concours de l'Etat apparaît indispensable et à la base de toute politique ayant pour objet la diffusion du crédit dans les régions éloignées dont la mise en valeur exige l'apport de capitaux. D'ailleurs, le plus souvent, sa garantie n'a pas à jouer et permet seulement de trouver les capitaux nécessaires.

2° *Le crédit peut-il, par son insuffisance ou son excès, créer des difficultés économiques ?*

L'importance du rôle joué par le crédit dans le développement des colonies suffit à prouver que de son insuffisance ou de son excès, peuvent naître des difficultés économiques sérieuses.

Il ne nous appartient pas d'examiner ici l'influence exercée par les banques d'émission qui, en fait, sont les principaux régulateurs du crédit par la fixation du taux de l'argent et par le réescompte ; nous nous bornerons à indiquer sommairement que si les insuffisances de crédit ont pour effet d'entraver le développement économique et d'amener un ralentissement général des affaires qui a, lui-même, pour conséquence, une réduction de la production et une diminution des échanges commerciaux avec l'extérieur ; plus graves encore peut-être, sont les conséquences d'un crédit dispensé d'une façon excessive, tant pour le prêteur que pour l'emprunteur d'une part, et pour l'économie générale, d'autre part.

Toute inflation de crédit correspond, généralement à des opérations effectuées sans garanties suffisantes et dont la bonne fin est, par suite, aléatoire. En période de crise économique en particulier, toutes les entreprises auxquelles ont été distribués des crédits trop abondants sont dans l'impossibilité de faire face à leurs engagements et ainsi, après avoir provoqué une prospérité aussi fictive que temporaire, une distribution trop large du crédit se traduit presque toujours par une aggravation des crises économiques.

Les colonies, pas plus que la Métropole, ne peuvent faire abstraction de la production du reste du monde, par conséquent il ne convient pas, par un octroi inconsidéré du crédit, de favoriser une surproduction.

Ce que le crédit peut encourager par contre, c'est l'organisation de la production et de la vente, afin de permettre au producteur d'obtenir un prix de revient aussi bas que possible et une qualité marchande de premier ordre qui facilite l'écoulement des produits.

### *3° Quel est le rôle que peut jouer le Crédit Colonial en projet ?*

En présence des répercussions de la crise mondiale sur l'économie des différents territoires qui constituent le domaine colonial de la France, le Gouvernement a songé à créer un institut de crédit colonial établi sur des bases analogues à celles qui régissent le Crédit National et dont l'objet serait de consentir aux habitants de nos différentes colonies les avances indispensables pour faire face à la crise de mévente dont sont actuellement frappés leurs produits.

Cette solution avait l'inconvénient de nécessiter de longs délais pour la constitution et la mise en œuvre d'un organisme qui serait à créer de toutes pièces, dont les dirigeants auraient à acquérir la pratique du terrain sur lequel ils auraient à opérer, organisme en un mot ne pouvant rendre de services utiles qu'après de nombreux tâtonnements et un temps relativement long.

Devant ces difficultés, on a envisagé la création du Crédit National même, d'un compartiment spécial chargé de la répartition de crédit aux colonies.

Cette dernière solution laisse subsister la majeure partie des inconvénients inhérents au système précédent, notamment l'organisation à créer sur place et le manque de connaissance du milieu.

Dans ces conditions, le mieux, semble-t-il, serait d'utiliser les organismes existants qui possèdent une longue pratique des affaires coloniales et qui occupent déjà une place prépondérante dans l'économie générale des colonies.

Ces organismes possédant sur place les représentants qualifiés nécessaires, déjà au courant des besoins et de la situation des affaires, connaissant les ressources et les possibilités du milieu dans lequel ils opèrent, peuvent intervenir utilement pour la répartition des crédits aux différentes branches de l'activité agricole, industrielle et commerciale et suivant les besoins de chacune d'elles.

Les banques d'émission ne pouvant réescompter que du papier court et, de ce fait, les établissements financiers privés étant contraints de limiter leur activité aux opérations de crédit comportant un dénouement rapproché, il semble que, pour leur permettre de réaliser le crédit à moyen terme dans les circonstances actuelles, il conviendrait de mettre à leur disposition un organisme susceptible de réescompter le papier long et c'est dans cet esprit, semble-t-il, que le Crédit colonial en projet pourrait être réalisé.

Les grands Etablissements financiers pouvant ainsi, soit directement, soit à travers les caisses locales, régionales ou centrales, ou les organismes de Mutualité ou de Coopération, être, sous leur responsabilité, les distributeurs du crédit à moyen terme.

JOURDANE.

### DISCUSSION DU RAPPORT DE M. JOURDANE

M. Jourdane commente les conclusions de son rapport et conclut à la nécessité d'un large usage du crédit colonial que l'on se propose d'instituer, particulièrement en ce qui concerne les prêts à moyen terme, mais toujours par l'entremise des organismes déjà existants.

Le Président félicite M. Jourdane de son remarquable travail ainsi que des explications fournies au Congrès à l'appui de ses conclusions.

Il déclare que l'on s'étonnera plus tard des difficultés qu'on a eu à mettre sur pied une telle organisation du crédit qui est la chose la plus utile dans une région que l'on se propose de mettre en valeur. Il souligne le point délicat qui est le crédit d'une certaine durée, et met en discussion un vœu tendant au développement du crédit à moyen terme.

M. du Vivier de Streel s'associe à ce vœu, mais considère que le crédit à long terme est encore plus nécessaire, il est indispensable pour les entreprises culturelles et doit être assuré par un organisme spécial pouvant émettre des obligations. Il faudrait éviter qu'un avis du Congrès qui paraîtrait défavorable au crédit à long terme aille à l'encontre de l'intérêt des colons comme de celui des banques privées.

M. Philippar souligne alors que le moyen terme se transforme souvent en long terme, et que d'ailleurs celui-ci ne s'étend pas aux colonies d'une période d'aussi longue durée que dans la métropole. L'instabilité des valeurs foncières ne permet pas des prêts s'étendant sur plus d'une vingtaine d'années.

Le Président insiste ensuite sur la difficulté et les frais de l'organisation d'un service d'inspection et la nécessité d'avoir recours aux établissements qui fonctionnent déjà dans le pays, et dont la garantie vient par là même se superposer aux autres. Il détaille le mécanisme pratiqué pour des ouvertures de crédit, sans qu'il y ait précisément création de papier et qui permettent de prêter, à un chiffre relativement bas, à cause de la faiblesse de la rémunération demandée par l'établissement mobilisateur.

Après une intervention de M. Richemond, le vœu est adouci dans le sens souhaité par le Congrès, et l'ensemble adopté à l'unanimité.

\*\*

M. Ernest Picard, Gouverneur de la Banque d'Algérie et Tunisie, Président de la section « Finances publiques » du Congrès, prend ensuite la présidence du Congrès pour le débat sur les finances publiques.

L'ordre du jour appelle la discussion du rapport de M. Rolland Sol, Inspecteur des Colonies, sur « les Finances publiques ».

## CONGRÈS DES QUESTIONS FINANCIÈRES

*Rapport de M. SOL, Inspecteur des Colonies  
sur les Finances publiques*

L'empire colonial français, rattaché à la Métropole par les liens d'une solidarité que la Grande Guerre a pu mettre en lumière et confirmer, que les échanges commerciaux matérialisent d'une façon suffisante, est, du point de vue financier, composé d'une série d'entités distinctes à la fois les unes des autres et de la mère-patrie.

Quelques atténuations ont seules été apportées à ce système :

1° A l'égard de la métropole, d'une part, et du point de vue commercial, certaines de nos possessions sont considérées comme un prolongement du territoire national, « assimilées ».

2° Quelques colonies, pour des fins, soit politiques (Indochine), soit économiques (A.O.F., A.E.F.), ont été groupées sous une direction unique et constituées en gouvernements généraux.

« Nos colonies, a-t-on l'habitude d'affirmer, possèdent l'autonomie financière. » Le terme est bien impropre, car cette autonomie est tempérée par une tutelle étroite contre laquelle plusieurs d'entre elles ont protesté. En fait, chaque territoire pourvoit à toutes les dépenses que nécessitent son administration et sa mise en valeur, et bénéficie en contre-partie de toutes les recettes perçues sur son territoire.

Tel est le principe que l'on a pour habitude de faire remonter à la loi de finances du 13 avril 1900 et qui est, en réalité, beaucoup plus ancien, la loi de 1900 s'étant bornée à le conserver par une expression solennelle et ayant eu pour principal objet d'unifier les régimes divers préexistants.

Cette diversité — cette poussière, pourrait-on dire, s'agissant de certaines d'entre elles — d'entités administratives distinctes n'aurait pas manqué de heurter notre génie d'unification, si elle n'était étayée par une diversité de nature et de caractères. Inégalement prospères, diversement évoluées, nos colonies ne pouvaient se voir entièrement livrées à leur sort, sans que des correctifs au prin-

cipe de l'autonomie ne viennent demander aux plus riches de récompenser la France des dépenses faites à leur profit, parer pour les autres aux insuffisances, temporaires ou permanentes, des ressources locales. C'est le rôle rempli par les contributions à certaines dépenses, et, en sens inverse, par les subventions et les avances consenties par la métropole.

Le système de l'autonomie, d'une apparente rigidité, présente en fait une souplesse suffisante, et le seul reproche que l'on pourrait adresser aux contributions serait d'être fixées annuellement, toujours après l'arrêté du budget qui devra les payer et qu'elles risquent de déséquilibrer.

L'on entend quelquefois soutenir que, malgré l'apparente dissociation des colonies et de la métropole, la possession de territoires outre-mer coûte cher à l'Etat. Il ne semble pas inutile de faire en quelques mots justice de ces assertions.

*Dépenses.* — Toutes les dépenses effectuées pour les colonies figurent au budget général de l'Etat : la dernière loi de Finances en a arrêté le montant à 783 millions, ainsi répartis.

Dépenses civiles .....	50 millions
Dépenses militaires (y compris les dépenses de l'Aéronautique) .....	703 —
Dépenses des services pénitentiaires.....	30 —

Les dépenses des services pénitentiaires ne sont coloniales qu'à la faveur de contingences géographiques. Quant aux dépenses militaires — atténuées, au reste, jusqu'à concurrence de 107 millions par la contribution des colonies — il s'agit là de dépenses non point d'impérialisme, mais de souveraineté et de défense nationale. Ne sont donc à retenir que les 50 millions de dépenses civiles : 16 millions sont destinés à assurer le fonctionnement de l'Administration centrale ; 34 millions (dont 26 pour l'Afrique Equatoriale) permettent à certaines colonies soit d'équilibrer leur budget, soit de lutter contre des fléaux tels que la maladie du sommeil, soit enfin de hâter leur développement par le recours à des emprunts dont la métropole prend provisoirement le service à sa charge.

Est-il vraiment utile d'opposer à cette faible inscription budgétaire (1/1000<sup>e</sup> du budget) les avantages incalculables que procure à la métropole le commerce colonial ? Par l'importation dans la métropole de leurs matières premières, par l'acquisition des produits manufacturés, notre domaine d'outre-mer favorise le développement de nombreuses industries métropolitaines et, par la rémunération des capitaux et du travail, par la réduction des changes à payer à l'étranger pour les matières premières, procure à la mère-patrie un profit sans doute difficile à chiffrer, mais au regard duquel les quelques millions inscrits au budget de l'Etat sont insignifiants.

Plus justifié peut-être serait le reproche adressé par certains aux contributions trop lourdes imposées aux colonies.



Le budget de chacune de nos possessions — nous disons plus loin un mot des budgets de groupe — doit faire face à toutes les dépenses : au découpage par ministère que présente le budget métropolitain correspond une répartition par chapitre, où les dépenses sont groupées par nature de services : dettes exigibles, fonctionnement des services (administratifs, financiers, judiciaires, etc...), dépenses d'intérêt social, dépenses d'intérêt économique, telles sont les grandes rubriques.

Dans les groupes de colonies constituées en gouvernements généraux, les grands services d'intérêt commun sont pris en charge par le budget général, dont le rôle est de coordonner les efforts et d'assurer l'unité de vues, et aussi, par le jeu éventuel des subventions accordées aux colonies pauvres et des contingents imposés aux colonies plus favorisées, d'établir ou de maintenir l'équilibre entre les diverses possessions.

Pays neufs, en ce sens que presque tout est à organiser au point de vue administratif et surtout économique, ou pays nouvellement soumis à notre influence, nos colonies accomplissent une évolution dont leurs budgets sont les témoins fidèles. Il y a 20 ans à peine, ces budgets se totalisaient à 320 millions, dont 255 millions pour les territoires relevant du Ministère des Colonies, et 65 millions pour l'Algérie et la Tunisie.

Que sont ces chiffres à côté des 5 milliards  $1/2$  que représente aujourd'hui l'ensemble des budgets de notre empire d'outre-mer, dont 2 milliards  $1/2$  pour l'Afrique du Nord ? Certes, la puissante et splendide manifestation à laquelle nous assistons est, de tous les moyens, le plus vivant, le plus efficace pour frapper les esprits et pour affirmer, avec la réalité, la splendeur à la fois et la vitalité de notre domaine colonial. Mais les esprits réfléchis, que n'effarouche pas l'abstraction des chiffres, ne manqueront pas d'être suffisamment éclairés par l'intensité de vie qui se dissimule derrière cette arithmétique budgétaire. 5 milliards  $1/2$ , c'est-à-dire le  $1/5^e$  du budget ordinaire métropolitain. C'est volontairement que nous établissons la comparaison avec cette seule partie du budget, déduisant de l'ensemble des dépenses les charges nées de lourds emprunts dus à la guerre et à ses conséquences, et donnant au mot « ordinaire » un sens un peu spécial et plus logique que financier. Dans la proportion de 90 %, en effet, les dépenses coloniales sont d'administration, d'intérêt économique ou d'intérêt social, et la charge de la dette y est — nous le verrons plus loin — encore insignifiante.

L'emploi de ces fonds peut-il être considéré comme judicieux ?

En 1910, 50 à 55 % des crédits ouverts étaient destinés à solder les dépenses d'administration générale, constituaient, en somme, les frais généraux ; 80 millions, soit 30 %, représentaient la collaboration administrative à la mise en valeur économique des colonies (Travaux publics, Agriculture, Forêts) ; 15 millions, soit 6 % environ, étaient consacrés à la conservation et à l'amélioration du capital humain (Assistance sociale, Instruction publique).



L'importance relative de ces diverses dépenses est actuellement de 20 % (1 milliard 100 millions environ) pour les dépenses d'intérêt économique, de 10 % pour les dépenses d'intérêt social, le reste du budget *ordinaire* étant absorbé par les frais généraux d'administration et de défense.

Il est, croyons-nous, difficile de discuter l'opportunité de la répartition des dépenses. Celle-ci a été, en effet, commandée jusqu'à ce jour, d'un côté par les disponibilités que laissait la charge de l'Administration et de la sécurité de notre établissement, d'autre part — c'est un point à ne pas perdre de vue et sur lequel nous reviendrons — par les possibilités de dépenses. Celui donc qui estimerait insuffisantes les sommes consacrées, par exemple, à l'outillage économique devrait faire porter sa critique non pas sur ce seul poste de dépenses, mais sur l'ensemble des ressources dont disposaient les organismes locaux; il devrait, au surplus, rechercher s'il était, eu égard aux contingences de tous ordres, matériellement possible et utile d'investir dans une période de temps déterminée des sommes plus considérables.

S'agissant du premier point de vue, c'est toute la politique financière coloniale qui doit être mise en question : jusqu'à ce jour — et sauf des dérogations d'un ordre de grandeur très restreint — seuls les impôts ont pourvu les budgets coloniaux; jusqu'en 1931, le recours à l'emprunt n'a été que bien timidement tenté.

S'agissant de la répartition des dépenses, et notamment de l'importance relative accordée aux crédits de mise en valeur économique, la capacité d'absorption s'est trouvée jusqu'à ce jour extrêmement limitée; c'est toute l'angoissante question de la main-d'œuvre et de son utilisation qui se trouve ainsi évoquée, aux difficultés de laquelle se sont heurtées la plupart des grandes entreprises coloniales. Seul, l'appel à l'outillage industriel perfectionné permettra de surmonter cet obstacle particulier que ne connaissent guère les travaux métropolitains.

*Recettes.* — L'étendue particulièrement restreinte de la présente note nous interdit d'aborder l'étude détaillée du régime fiscal de nos possessions. Qu'il nous suffise donc, répartissant en larges rubriques les ressources locales, de rappeler qu'en 1929, il a été perçu dans l'ensemble de notre domaine colonial :

Impôts directs .....	1.231 millions
Impôts indirects .....	1.264 --
Enregistrement, Timbre, Impôt sur les valeurs mobilières .....	476 --
Douanes .....	873 --
Soit au total.....	3.844 millions

Sur cet ensemble d'impôts, un tiers environ est perçu dans l'Indochine seule, et 45 % dans l'Afrique du Nord.

Les impôts directs l'emportent sur les autres catégories d'impôts au Maroc, en Afrique Occidentale, en Afrique Equatoriale et au Cameroun. Les douanes viennent en premier rang aux Antilles, à la Réunion, en Océanie, en Nouvelle-Calédonie, à la Côte des Somalis, à Saint-Pierre et Miquelon et au Togo. Les contributions indirectes l'emportent en Tunisie, en Indochine, dans l'Inde et en Guyane. Les droits perçus par l'Administration de l'Enregistrement ne viennent en tête que dans une seule colonie : l'Algérie.

Les impôts directs, qui tiennent dans les ressources de nos colonies une place importante, sont, dans la plupart, constitués par une taxe très simple, la capitation, perçue à tant par tête d'habitant. Viennent ensuite les patentes et l'impôt foncier. Le système d'impôts cédulaires et d'impôt général sur les revenus tels qu'ils existent en France, n'ont guère été établis qu'en Algérie et, d'une façon rudimentaire, aux Antilles et à la Réunion.

A cet égard, le régime colonial ne peut qu'être approuvé : à une organisation administrative rudimentaire doit correspondre un système fiscal peu complexe, n'exigeant, de la part des agents de perception, qu'une formation sommaire, et ne nécessitant à l'égard des contribuables ni tracasseries excessives, ni vérifications nombreuses et compliquées. Certains ont fait à la capitation le reproche d'être un impôt barbare frappant, notamment, le chef de famille, d'autant plus lourdement qu'il a de personnes à sa charge. Même dans son principe, cette critique n'est pas justifiée en ce sens que la capitation, autant que fiscale, est une mesure d'ordre social ; elle constitue, dans des pays où l'indolence de l'indigène est la cause principale de la stagnation que nous avons pour mission de faire cesser, une obligation au travail.

L'on a, par contre, avec plus d'exactitude, déploré l'institution dans presque toutes nos colonies de droits d'enregistrement particulièrement subtils et complexes ; leur rendement est loin de répondre à la gêne qu'ils imposent et leur perception requiert une formation juridique dont ne témoignent pas toujours les représentants du fisc.

Une question mériterait également d'être mise au point, en raison de l'imprécision actuelle de textes et de la jurisprudence ; c'est celle du traitement auquel l'administration métropolitaine de l'Enregistrement soumet les Sociétés opérant aux colonies. L'étude en a été entreprise par l'Union Coloniale. La solution en serait le dépôt d'une proposition de loi tendant à la localisation absolue des sociétés de capitaux n'ayant en France que leurs organes d'administration et de contrôle.

Ces impôts indirects et le régime des échanges commerciaux n'appellent aucune observation particulière. Il peut être intéressant, toutefois, de noter à leur égard une mesure récente qui, bien que d'origine métropolitaine, réagit directement sur la production coloniale. Nous voulons parler des ristournes d'une partie des droits sur les produits importés en France, qui, sous forme de primes à

l'exportation, sont destinées à permettre aux colons et planteurs, exploitant aux colonies certains produits nécessaires à l'économie nationale, de combler les déficits temporaires d'exploitation et de traverser ainsi la crise économique sans dommages irréparables. Ces mesures ne concernent à l'heure actuelle que le caoutchouc, le café, le sisal et le manioc. Peut-être serait-il possible de l'envisager pour d'autres produits.

Le budget annuel, les ressources normales et permanentes peuvent, sans doute, permettre à une colonie d'assurer ses besoins courants, mais, dans des pays où, même dans les années heureuses, l'élasticité fiscale est, pour des raisons multiples, restreinte, il ne saurait être question ni d'assurer sans à-coups, à l'aide des seuls impôts, une mise en valeur rationnelle, ni surtout de se déclarer en mesure de faire face à tous les événements.

Or, les colonies n'ont point la faculté de recourir aux moyens de Trésorerie dont dispose la métropole, et, d'autre part, le principe formel a été posé qu'elles doivent, avant d'engager des dépenses, être en possession des moyens pour les solder : alors que le budget métropolitain peut, en cas de difficulté passagère, recevoir des avances du Trésor, quitte, si ces difficultés se prolongent, à recourir aux engagements à court terme ou, si le déficit se stabilise, à consolider — les budgets coloniaux doivent toujours (en principe, car il existe au moins deux exceptions, l'Algérie et la Guyane) être « au-dessus de leurs affaires ». Le solde de leurs opérations au Trésor doit être créditeur.

Et cependant — la situation présente en est un exemple — les colonies n'ont pas nécessairement fait un pacte avec la prospérité. Il a donc fallu prévoir, en l'absence de toute solidarité avec le Trésor métropolitain, un moyen de faire face aux insuffisances de recettes.

Le rôle du régulateur ou, le cas échéant, de pourvoyeur du budget a été dévolu aux *caisses de réserve*.

Les caisses de réserve tirent leurs ressources exclusives des excédents budgétaires. Cette considération fait à la fois leur force et leur faiblesse : leur force en ce que les capitaux accumulés — qui peuvent, à un certain moment, former une masse imposante — ont été acquis sans que la colonie ait contracté le moindre engagement et alourdi sa situation financière ; leur faiblesse en ce que, sauf à recourir à une fiscalité excessive, l'approvisionnement des caisses de réserve ne peut, en période normale de stabilité économique, atteindre que des sommes bien faibles.

Lors de la réforme du régime financier colonial en 1911-1912, l'on avait fondé de vastes espoirs sur le rôle que les caisses de réserve seraient appelées à jouer dans le développement économique des pays d'outre-mer ; le recours à l'emprunt, espérait-on, serait tout à fait exceptionnel et, mises à part certaines colonies par trop déshéritées, nos possessions assureraient par leurs propres moyens et la

régularité de leur vie normale et leur développement rationnel. D'où l'assignation d'une triple mission aux caisses de réserve : d'abord faire face aux passagères défaillances budgétaires ; ensuite parer aux événements imprévus (séismes, catastrophes, désastres locaux) ; enfin — conception entièrement nouvelle — permettre l'entreprise de travaux de grande envergure.

Sur les deux premiers chefs, les caisses de réserve n'ont pas failli à leur rôle. Même dans les colonies à déficit chronique, telles que l'Afrique Equatoriale et la Guyane, elles ont servi de volant régulateur à l'activité budgétaire. Mais en ce qui concerne l'entreprise de grands travaux, il est permis de se demander si le législateur de 1912 ne s'est point leurré en fondant de vastes espoirs sur la possibilité de les entreprendre à l'aide des seules économies réalisées sur les recettes locales, et ce n'est point méconnaître l'importance des programmes réalisés — notamment au cours des dernières années — au moyen des fonds de réserve, que d'examiner les conditions dans lesquelles ces fonds ont été acquis. Au 31 mai 1930, l'ensemble des réserves coloniales s'élevait à 624 millions de francs, soit 29 % environ de l'ensemble des ressources ordinaires des budgets qu'elles concernaient. Mais il ne faut pas perdre de vue que les caisses ne se sont enflées qu'à la faveur des fluctuations monétaires d'après-guerre et de la période de fallacieuse prospérité qu'elles ont déterminée. Certes, au cours de la période 1912-1931, il est difficile de choisir une date-repère située en période d'économie normale et susceptible d'être choisie comme terme de comparaison. Acceptons toutefois celle de 1920 qui a précédé l'envol des changes ; les caisses de réserve coloniales atteignaient à peine le 1/10<sup>e</sup> de ce qu'elles sont devenues en 1929-1930. Quel programme de travaux était-il possible d'envisager avec un capital de 50 à 60 millions — dont une partie devait être tenue en réserve — à répartir dans l'ensemble des colonies ?

Au surplus, la roue a tourné ; la crise économique mondiale a fait sentir ses effets, et, au début de la présente année, les fonds de réserve n'atteignaient plus que 440 millions environ. Encore n'est-ce là qu'une apparence, car, en contre-partie de cet avoir, l'ensemble des colonies a reçu, tant du Trésor que des Banques privilégiées, un total d'avances excédant 300 millions, à rembourser sur les fonds provenant des grands emprunts autorisés en février dernier.

D'un seul coup, les caisses se trouvent pratiquement dépourvues, et l'expérience semble faite qu'il est vraiment hasardeux de les tenir pour capables de financer un important programme de travaux. Ces organismes doivent seulement — mais là il est permis de faire fond sur eux — jouer le rôle sans doute plus modeste, mais cependant précieux, de régulateur des budgets. La fiscalité des colonies est dominée et dirigée par la force contributive des assujettis ; quant aux dépenses, elles subissent la double limite de l'équilibre budgétaire et des contingences locales (main-d'œuvre,

délais de livraison du matériel, etc...). Il est, dans ces conditions, indispensable de réserver, dans les années prospères, les excédents budgétaires — dus le plus souvent à des réductions de dépenses — quitte à les utiliser dans les périodes difficiles, d'autant plus critiques que nous sommes le plus souvent en présence de pays à monoculture où les crises, n'étant atténuées par aucune contrepartie, tournent facilement au désastre.

Tel est, à notre avis, le rôle normal des caisses de réserve, et il importe que cela soit dit.

Quant à la mise en valeur des colonies, à la création de l'outillage économique nécessaire à leur développement, seul le recours à l'emprunt pourra l'assurer suivant un rythme régulier dont la cadence sera réglée par les contingences locales par la possibilité de dépenser.

Nous l'avons dit, jusqu'à ce jour, les excédents budgétaires ont été dûs plus souvent à des réductions de dépenses qu'à des rentrées imprévues; il convient donc de ne se point leurrer sur l'efficacité immédiate d'un afflux de capitaux. Toutefois, il est certain que la capacité de dépense se trouvera considérablement accrue du fait que les Administrations coloniales, abondamment pourvues, peuvent légitimement concevoir de vastes programmes et, abandonnant la méthode trop suivie jusqu'à ce jour, des entreprises à base presque exclusive de main-d'œuvre, investir des sommes importantes dans un outillage mécanique à grand rendement.

La méthode des petits paquets ne l'a guère permis jusqu'à ce jour: jusqu'à la fin de l'année dernière, l'ensemble des colonies (Afrique du Nord comprise) avait contracté un total d'emprunts de 3 milliards et demi. Les annuités d'amortissement et les charges diverses résultant des emprunts imposent annuellement une charge de 250 millions environ, représentant un peu moins de 7 0/0 du capital emprunté, et 5 0/0 environ des ressources ordinaires des budgets. Si l'on met à part l'Afrique du Nord, qui intervient à elle seule pour 2.166 millions, les colonies proprement dites ont emprunté un peu plus de 1.300 millions, et les charges annuelles qu'elles ont assumées s'élèvent à 70 millions environ, soit 2,5 % de leurs ressources ordinaires.

Rompant enfin avec la tradition des mesures fragmentaires, le Parlement vient d'autoriser l'entreprise d'un vaste programme de travaux publics et d'assistance sociale, au moyen d'emprunts dont le total excède, pour le domaine relevant du Ministère des Colonies, le triple des emprunts contractés jusqu'à ce jour. Près de 2 milliards pour l'Afrique Occidentale et l'Indochine, 700 millions pour Madagascar, 800 millions pour l'Afrique Equatoriale, 95 millions pour la Nouvelle-Calédonie, 80 millions pour le Cameroun et le Togo, en tout 4.515 millions.

L'on peut attendre beaucoup de l'emploi de ces importants capitaux; grâce aux travaux qu'ils vont permettre ou d'entreprendre.

dre ou de mener à bonne fin, des contrées jusqu'à ce jour commercialement inaccessibles pourront exporter leurs matières premières, et, en contre-partie, absorber les produits européens, des régions entières, aujourd'hui désertiques, seront fécondées par l'irrigation et réaliseront les espoirs que des expériences restreintes, mais concluantes, ont fait naître.

Faut-il, par contre, appréhender les répercussions budgétaires d'un appel aussi massif au crédit public? Nous ne le pensons point. A supposer les emprunts entièrement réalisés, au taux des emprunts en cours, la charge qui en résulterait excéderait légèrement 300 millions, soit, si les ressources ordinaires des budgets restaient ce qu'elles sont, 11,5 0/0 de ces ressources, s'ajoutant à la charge actuelle de 2,5 0/0 imposerait aux budgets coloniaux un tribut égal à 14 0/0 de leurs ressources ordinaires. C'est là l'hypothèse la plus défavorable. En fait, le taux d'amortissement sera sensiblement inférieur à celui des emprunts réalisés dans la période troublée d'après-guerre; de plus, la réalisation se fera par paliers et, lorsque les emprunts nouveaux seront entièrement souscrits, une bonne part des anciens aura été amortie. Il est enfin légitime d'escompter la réalisation des programmes économiques en vue desquels les emprunts sont contractés, et, par suite, l'accroissement des ressources ordinaires: autant de facteurs susceptibles d'alléger le fardeau de la dette publique et de la maintenir à un niveau inférieur à celui que nous avons envisagé.

Il ressort de ces hâtives considérations que les colonies peuvent s'engager hardiment dans la voie des grands emprunts; elles ont jusqu'à ce jour fait preuve en la matière d'une prudence et d'une réserve peut-être excessives et, dans la mesure où le permettront les possibilités de dépenses, elles se doivent — et elles doivent à la métropole — d'organiser et de perfectionner le marché colonial.

Dans l'examen des caisses de réserve et des emprunts, nous nous sommes tenus à des vues d'ensemble, à des moyennes. Il n'est cependant pas indifférent d'observer au passage que si, dans l'ensemble, nos possessions se suffisent à elles-mêmes, si la charge de leurs emprunts actuels est légère, l'une d'entre elles, l'Afrique Equatoriale, particulièrement déshéritée et attardée, est hors d'état de subvenir à ses besoins. Sa situation fut celle de la plupart de nos colonies à l'origine, mais elle est actuellement la seule nettement « au-dessous de ses affaires », d'une façon permanente. Et comme, en raison de la faiblesse de ses ressources normales, elle a dû plus que les autres avoir recours au crédit, le service de ses emprunts représente près de 20 0/0 de ses recettes ordinaires. C'est pourquoi l'intervention de la métropole se manifeste tant par l'octroi de *subventions* destinées à concourir aux dépenses locales, que par celui d'*avances remboursables* par le jeu de la garantie que l'Etat accorde aux emprunts coloniaux.

En 1929, sur un total de recettes (Budget général) de 54 millions, 19 millions étaient avancés par l'Etat pour le service des emprunts, 4 millions accordés à titre de subvention, représentaient la participation de la métropole à la lutte contre la maladie du sommeil.

Depuis 1929, une disposition législative prévoit que le remboursement des avances s'effectuera par prélèvements sur les recettes ordinaires au delà de 30 millions, d'autant plus importants que les recettes s'accroîtront. Cette généreuse disposition permettra au budget de grandir normalement, au lieu de voir ralentir sa croissance, comme il en courait le risque avec la clause de la loi de septembre 1926 qui prenait 50 o/o des recettes excédant 20 millions.

Dans le dessein, non point d'être complet — ce ne serait guère possible — mais de ne pas laisser dans l'ombre certaines situations dignes de remarque, il convient de signaler, à côté des avances budgétaires consenties à l'Afrique Equatoriale, les avances de trésorerie faites à l'Algérie, à l'Indochine. S'agissant, au surplus, de cette dernière colonie, si le principe de l'avance (175 millions) a été admis, il ne semble pas qu'elle ait été réalisée.

## LE CREDIT PUBLIC

a) *La monnaie.* — Nous avons trouvé dans nos colonies et protectorats des monnaies locales diverses dont certaines n'étaient point faites de métal et dont les indigènes se servaient exclusivement en Afrique (manilles, cauris, coudées de Guinée, etc...); le mil, le sel, les verroteries, le bétail et les esclaves étaient également usités comme monnaie d'échange, et les marchands et navigateurs se gardaient bien de s'opposer à ces pratiques dans lesquelles ils trouvaient leur compte: le troc était incontestablement plus favorable que le paiement en espèces.

Peu à peu cependant, par la force même des choses, les monnaies européennes firent leur apparition. Enfin, après une évolution assez lente, retardée en certains points par des contingences spéciales, on est parvenu à la création, dans nos possessions, de monnaies locales — en ce sens que le libellé de chacune d'elles est particulier et leur circulation territoriale — toutes, sauf une seule — rattachées à l'étalon national.

Comme en France, il ne circule guère que des billets représentatifs de valeurs et gagés par un stock métallique dont l'importance est réglementée et proportionnée à la circulation. Ces billets sont émis par les banques locales d'émission; pour toutes nos possessions, sauf la Syrie, l'Indochine et l'Inde, ils sont libellés en francs, équivalents au franc métropolitain, spéciaux toutefois à la banque émettrice: franc des vieilles banques (Martinique, Guadeloupe, Guyane, Réunion), franc de la Banque d'Algérie,



franc marocain, franc de la Banque de l'Afrique Occidentale, franc de la Banque de Madagascar. La banque de Syrie émet des billets libellés en livres libano-syriennes; quant à la Banque de l'Indochine, dont le privilège s'étend sur plusieurs colonies, elle émet des billets libellés en francs pour la Côte des Somalis, en piastres (récemment stabilisée par rapport à l'or) pour l'Indochine, en roupies rattachées à l'étalon-argent, pour les Etablissements de l'Inde.

Créer de la monnaie, doter les colonies, par l'émission de leurs billets, d'un instrument plus souple que le numéraire métallique, tel est le premier objet des banques coloniales: en des pays nouveaux, au stock de métaux précieux souvent insuffisant et parfois raréfié par la thésaurisation indigène ou les expéditions au dehors, en cas de déficit de la balance des comptes, un instrument d'échange complémentaire est indispensable.

D'autres études feront apparaître le rôle commercial ou foncier que ces établissements sont appelés à jouer, avec les sollicitations contradictoires que provoquent les exigences respectives de ces diverses branches d'activité; nous n'envisageons ici que le point de vue monétaire.

Appelées à créer et à mettre en circulation un instrument d'échange, les banques coloniales doivent s'attacher à le rendre aussi parfait, c'est-à-dire aussi stable que possible. Sans nous attarder — faute de place — à leur stabilité personnelle et à l'établissement de leur privilège, nous nous bornerons à dire un mot du prix auquel cette stabilité se trouve actuellement assurée, réservant ensuite quelques considérations sur la stabilité de la monnaie qu'elles sont appelées à émettre: et c'est, avec la couverture de la circulation, la question du change extérieur, essentiellement de change entre la colonie et la mère-patrie.

Il existe actuellement 10 Instituts d'émission dans notre empire d'outre-mer; l'un d'eux, la Banque de Madagascar, est de création toute récente (décembre 1925). Le privilège des autres a été renouvelé depuis la guerre (le dernier, celui de la Banque de l'Indochine, au début de la présente année) pour une période à peu près uniformément fixé à 25 ans.

En contre-partie des avantages considérables que donne aux banques coloniales l'exercice du privilège d'émission, l'Etat (exception faite, bien entendu, pour la Banque du Maroc qui constitue un établissement à caractère international) s'est réservé, soit pour lui-même, soit en faveur des colonies où s'exerce le privilège, des avantages substantiels. Les conditions sont devenues, de renouvellement en renouvellement, de plus en plus onéreuses et celles auxquelles vient de souscrire la Banque de l'Indochine paraissent particulièrement sévères et ne se justifient que par l'exceptionnelle prospérité de cet établissement. La doctrine du droit de l'Etat à participer aux avantages du privilège qu'il concède a évolué et s'est, au cours des dernières années, précisée au point



d'avoir rendu très avantageux le retard au renouvellement. Du fait des conventions en cours, non seulement il se fait attribuer une part importante des bénéfices, du boni de liquidation, voire du capital, non seulement il se fait consentir des avantages de plus en plus fortes, sans intérêts ou à intérêts réduits, mais encore, avant même tout bénéfice acquis, il perçoit une redevance — dont la formule de calcul varie avec les établissements — sur la circulation fiduciaire. Il y a là, en dehors de toute question de principe, une charge supplémentaire susceptible de gêner, en grevant les frais généraux, l'essor des banques les plus jeunes.

La stabilité de la monnaie en circulation, qui n'est plus, en fait, que de la monnaie de papier, est assurée, d'une part, grâce aux mesures prises pour éviter les émissions exagérées, d'autre part, grâce aux dispositions prévues pour supprimer ou tout au moins atténuer le change extérieur.

S'agissant de l'émission des billets, les banques coloniales obéissent à la limitation du maximum au triple de l'encaisse. Seule la Banque de l'Algérie que l'on se propose, d'ailleurs, de ranger à la règle commune, voit son émission limitée à un chiffre maximum. Il convient, au surplus, de remarquer que cette limitation joue subsidiairement à l'égard de la Banque de l'A.O.F.

A ce principe tutélaire, s'ajoute, pour certaines d'entre elles, la limitation des engagements que, pour les vieilles banques des Antilles, la loi du 21 mars 1919 énonce ainsi : « Le montant cumulé « des billets en circulation, des comptes courants et des autres « dettes de la banque ne peut excéder le triple du capital social « et des fonds de réserve, à moins que la contre-valeur des comptes « courants et des autres dettes ne soit représentée par des numé- « raires venant en augmentation de l'encaisse de garantie ».

Bien entendu, pendant la guerre, il a fallu faire fléchir, aux colonies comme dans la métropole, la rigueur de ces limites et les Gouverneurs ont été autorisés à les dépasser largement.

Quant à la question du change colonial, c'est-à-dire des moyens de règlements des dettes et d'encaissement des créances sur l'étranger, elle a été pendant longtemps prédominante aux colonies. Les fluctuations provoquaient des perturbations économiques ; aussi de violentes critiques étaient-elles souvent adressées aux Banques, accusées de les provoquer ou de ne les point empêcher. La Guadeloupe et la Réunion en souffraient particulièrement, et leurs monnaies ont subi souvent jusqu'à 30 o/o de perte sur la monnaie française.

Les raisons de ces fluctuations se ramenaient à une seule : le change dépendait uniquement de la balance commerciale, sans la compensation possible d'un envoi de numéraire à l'étranger en cas d'excédent des importations sur les exportations. En effet, d'une part la monnaie locale était inexportable, n'ayant pas le caractère

international, d'autre part, aucune combinaison ne mettait à la disposition des débiteurs de l'extérieur, du change à taux fixe.

Il a été remédié à ces inconvénients par des moyens différents suivant les colonies, mais au fond analogues entre eux :

1° En Algérie-Tunisie, au Maroc et à Madagascar, il est ouvert, par le Caissier-payeur central du Trésor, aux banques de ces divers pays, un compte d'opérations, débité de tous les recouvrements et crédité de tous les paiements effectués par les banques pour le compte du Trésor ; le solde débiteur n'était exigé que dans les pays intéressés, le solde créditeur qu'à Paris.

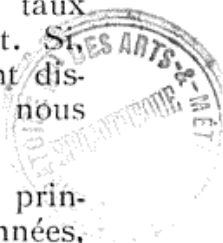
Les banques ont la faculté de prendre des mandats-poste sur la métropole ;

2° Des systèmes correspondants fonctionnent en Syrie et en Afrique Occidentale Française. Dans cette possession, par exemple, l'article 8 de la Convention annexée à la loi du 29 janvier 1929 impose à la Banque l'obligation d'effectuer des Colonies dans la Métropole ou inversement, au pair et sans aucune limitation, tous transferts postaux ou télégraphiques, les frais ne devant en aucun cas excéder le tarif des mandats du même ordre ;

3° A l'égard des vieilles banques des Antilles, de la Guyane et de la Réunion, les fluctuations brutales du change ont été amorties par le procédé suivant : le Comptoir d'Escompte a ouvert, moyennant un dépôt de rentes en garantie, un crédit permettant éventuellement à chacune des Banques, un tirage à découvert. Le compte courant ouvert à chaque établissement est crédité des arrérages des valeurs déposées, des traites remises à l'encaissement ou à l'escompte, enfin des sommes versées par chaque banque ou pour son compte ; il est débité des traites ou mandats émis par chaque banque, et, d'une manière générale, des décaissements de toute nature, pour le compte de chacune d'elles.

Le crédit ouvert par le Comptoir d'Escompte est un moyen utile pour compenser les insuffisances de moyens locaux de change de la Banque qui, jusqu'à concurrence du crédit, peut tirer sur le Comptoir, en négociant bien entendu, ces tirages, à un taux de plus en plus élevé à mesure que les traites se raréfient. Si, dans les colonies intéressées, le change n'a pas complètement disparu, ses fluctuations, depuis l'institution du mécanisme que nous venons de décrire, ont été considérablement atténuées ;

4° En Indochine, la question du change extérieur et, principalement, sur la métropole, s'est, au cours des dernières années, délestée de deux éléments d'incertitude : les fluctuations du métal argent sont, d'une part, devenues indifférentes par la stabilisation de la monnaie locale par rapport à l'or ; d'autre part, les variations de valeur du franc-papier ont disparu depuis la loi monétaire métropolitaine. Le change n'est donc plus influencé que par la balance des comptes, et il paraît à cet égard regrettable que le



système du compte courant au Trésor, utilisé en Algérie, au Maroc et à Madagascar, et préconisé lors du renouvellement du privilège de la Banque, n'ait pas été admis en vue de supprimer toute cause d'incertitude.

Des hâtives considérations qui précèdent, il semble ressortir qu'au point de vue monétaire et bancaire, nos colonies sont suffisamment outillées pour une évolution normale.

Leur structure financière, l'organisation de substantielles caisses de réserve leur a, jusqu'à ce jour, permis de colmater les brèches parfois sévères que la récente crise a pratiquées dans leurs budgets.

Quant à leur essor économique, la politique de grands emprunts, à laquelle les événements ont, tardivement, conduit les pouvoirs publics, ouvre enfin des perspectives qui, rapprochées des expériences de mise en valeur, tentées au cours des dernières années, permettent d'envisager l'avenir avec la plus sereine confiance.

#### **DISCUSSION DU RAPPORT DE M. ROLLAND SOL**

M. Ernest Picard signale la double tendance actuelle qui semble divergente : la tendance budgétaire qui va vers l'autonomie financière de la colonie, au point de réduire souvent à rien l'intervention de la métropole, et la tendance monétaire, qui nous conduit au contraire à l'unification des monnaies et à la suppression des changes par le système du compte-courant avec le Trésor.

M. Rolland-Sol, Inspecteur des Colonies, rapporteur, dépose ses conclusions qui sont conformes aux idées exprimées par le Président, et, résumant son rapport présente certains vœux qui le terminent.

M. Le Neveu soutient vivement celui qui a trait à la taxation en France des sociétés qui possèdent leur siège social aux Colonies, mais dont l'administration et le contrôle se trouvent en France. Il combat la prétention du fisc, par des raisons d'équité, et également par la raison très opportune que ces ressources toutes naturelles échappent par la pratique actuelle aux budgets coloniaux. Le vœu est adopté.

Au vœu qui demande l'institution de caisses de compensation ristournant aux producteurs les droits de douane perçus par la métropole sur leurs produits, M. Le Neveu demande qu'on ajoute plusieurs idées complémentaires. Il voudrait voir soutenir au même titre que les autres, les planteurs dont les plantations ne sont pas encore arrivées à maturité. Il désirerait que les droits de consommation soient bloqués avec les droits de douane, pour en exonérer les produits coloniaux, sans augmenter la charge des produits étrangers. Il voudrait enfin que l'exemption du demi-droit sur le cacao soit supprimée car les planteurs n'en profitent pas, mais que la moitié des droits perçus leur soit ristournée directement.

Le Congrès adopte ces vues ainsi que celles de M. Giscard d'Estaing qui demande l'exemption de tous les droits de douane pour tous les produits coloniaux.

M. du Vivier de Streel, Directeur des Congrès de l'Exposition coloniale, souligne l'importance de la question des transports, et expose que la Belgique est arrivée par le mécanisme d'une caisse de compensation à exonérer complètement certains de ses produits coloniaux de ce genre de frais. Il voudrait voir étudier par la France coloniale un système correspondant.

Le Congrès décide d'introduire cette juste remarque dans la rédaction des vœux qui est confiée au Secrétariat.

M. Ernest Picard remercie le rapporteur de l'effort qu'il a fourni pour présenter un travail aussi intéressant que complet. La séance est levée à midi.

### *SEANCE DE L'APRÈS-MIDI*

La séance est ouverte à 15 heures, 23, avenue de Messine, par M. Laurent Atthalin, Directeur de la Banque de Paris et des Pays-Bas, Président de la section du Congrès qui doit étudier la question du « Financement des Entreprises ».

L'ordre du jour appelle la discussion du rapport de M. Giscard d'Estaing, ancien Inspecteur des Finances.

### *Rapport de M. GISCARD d'ESTAING*

## LE FINANCEMENT DES ENTREPRISES COLONIALES

### A. — SA NÉCESSITÉ

La Métropole se définit, au point de vue économique, par rapport à la Colonie : un pays ayant acquis des connaissances techniques, fruits d'une longue civilisation intellectuelle, et ayant accumulé des réserves de capitaux, fruits d'une longue activité d'épargne.

La Colonie est donc un pays neuf et inerte au point de vue économique. Sa « mise en route » suppose l'apport d'une force extérieure qui n'existe pas en lui, parce qu'il n'a pas su la créer et qui est, au contraire, le propre des civilisations européennes, les plus aptes à la produire : cette force est l'énergie latente dans les capitaux épargnés.

### B. — SON BUT GÉNÉRAL

Cette naissance de la vie économique se traduit par deux développements : l'utilisation possible de virtualités locales devenant des richesses au fur et à mesure de leur mise en œuvre, — l'accroissement du pouvoir d'achat de la population locale, de façon à maintenir dans le monde une harmonie constante, l'élévation du pouvoir productif étant compensée par une élévation parallèle des possibilités de consommation.

Ces deux préoccupations doivent s'imposer avec une égale attention. Mais elles seront satisfaites ensemble si le problème du financement des

entreprises est conduit avec la volonté d'équilibrer les deux aspects de la question qui reste unique :

1° Le premier élément d'outillage que la Métropole donne généralement à sa Colonie, c'est *un organisme commercial*. Le développement des Comptoirs est le premier stade du financement colonial. Il a des limites strictes parce que son objectif est restreint. L'échange des produits locaux contre les marchandises métropolitaines ne stimule que faiblement l'amélioration des conditions de culture, et n'a pas non plus pour objectif direct le relèvement des prix accroissant la puissance d'achat indigène. L'excès des Comptoirs et les troubles commerciaux qui en résultent manifestent rapidement l'insuffisance de ce processus.

2° Le second but de la colonisation est, chronologiquement parlant, le développement de l'agriculture par l'application de procédés modernes à des cultures indigènes.

Ce second stade est dédoublé suivant l'utilisation possible du surplus de production créé. S'il s'agit d'un produit de large consommation locale, les conditions de vie en sont améliorées et la population élève son standard de vie, ce qui lui permet de satisfaire un nombre de besoins croissant. S'il s'agit de produits dont l'exportation est nécessaire, la production supplémentaire vient en concurrence sur un marché qui peut être bouleversé par des apports nouveaux et importants.

3° Le troisième échelon de la vie économique est la création d'un outillage proprement industriel.

La réalisation de ce programme peut se poursuivre jusqu'à la création des industries les plus importantes ou les plus raffinées. Il est évident que le point intermédiaire auquel en est arrivée chaque Colonie à une époque donnée, diffère dans chaque cas particulier. L'état d'équilibre optimum à fixer pour ce développement industriel, par rapport à celui des pays voisins ou de la Métropole, est lui-même très délicat à déterminer. Sa fixation est le critérium d'une politique économique coloniale réellement saine et avisée. Il est certain, en effet, que l'industrialisation d'un pays neuf doit se poursuivre sans précipitation.

Dans certains cas, mais ils sont relativement rares, la Métropole a intérêt à installer ses usines dans une terre lointaine pour satisfaire à des besoins déjà existants et développables. Au contraire, le plus souvent il s'agit de créer à la fois l'instrument de production et la possibilité de consommation. Ceci suppose un état économique, et souvent même social, qui peut être difficile à atteindre.

Dans l'ensemble, les trois objets considérés se hiérarchisent doublement : d'une part, ils exigent des capitaux de plus en plus importants ; d'autre part, ils contribuent de plus en plus au développement du pouvoir d'achat indigène. Chacun d'eux représente donc, par rapport au précédent, une efficacité supérieure pour les capitaux investis.

Il faut donc superposer à ce processus précis ce qui a trait à l'outillage public. Les richesses agricoles spontanées, les produits d'une culture perfectionnée, les produits minéraux et les objets fabriqués n'ont, en effet, de véritable valeur économique que s'ils peuvent être transportés. Un

produit colonial n'est rien tant qu'il n'existe pas de moyens de transport sûrs et économiques pour le conduire jusqu'au point où il sera consommé; un produit colonial n'est qu'une chose jusqu'au moment où l'outillage public en fait une richesse.

### C. — SES INSTRUMENTS

La Métropole dispose de l'organisation de services publics — et de la création d'entreprises privées. L'aide financière qu'elle prête à sa Colonie peut lui arriver directement, les capitaux étant prêtés à des entreprises privées, ou indirectement par le détour d'emprunts gouvernementaux. Mais cela n'apporte pas de changement à l'origine des ressources utilisées puisqu'il s'agit presque exclusivement, en l'espèce, de capitaux d'élaboration privée.

1° Les services publics doivent développer l'outillage économique général de la Colonie : organiser un réseau de routes, de voies ferrées et de canaux — aménager des ports et des quais d'embarquement — conduire l'eau — diriger l'électrification du pays, tant pour la captation des chutes d'eau et la création de centrales thermiques, que pour la rationalisation des réseaux de distribution.

La caractéristique économique du service public pur paraît être l'absence de rémunération automatique des capitaux engagés. Lorsque cette rémunération est impossible (routes), l'entreprise doit être exclusivement financée par des capitaux publics, ce qui est le cas le plus exceptionnel. Au fur et à mesure que l'on s'élève dans l'échelle des travaux plus directement rentables, la collaboration des pouvoirs publics et des capitaux privés peut se faire sous la forme de Société à capitaux privés, travaillant en régie, plus ou moins intéressée. Le terme de ces évolutions conduit à l'organisation de Compagnies fermières, libres au point de vue économique, mais soumises au contrôle de l'État pour tout ce qui touche à l'intérêt général.

L'intervention de l'État est donc nécessaire :

a) Dans la détermination de l'ordre de création des entreprises;

b) Dans l'apport de capitaux pour les travaux non rentables, dans la garantie d'intérêt assuré aux capitaux privés dans les entreprises indispensables pour l'équipement général, mais qui sont de rentabilité incertaine, dans la participation ultérieure de l'État aux superbénéfices de l'œuvre dont il a protégé les débuts.

Toute intervention supplémentaire de l'État dans le domaine financier relève, non pas des nécessités de l'économie coloniale, mais de l'application inconsciente d'un étatisme qui n'est pas plus justifiable dans les Colonies que partout ailleurs; il l'est même beaucoup moins, car les conséquences d'une gestion imprudente conduiraient à des pertes particulièrement difficiles à admettre pour l'État, étant donné l'absence de justification du risque qu'il a assumé en dehors de ses attributions;

2° Les entreprises privées ont pour objet la création directe de

richesses par une meilleure utilisation du sol et du sous-sol, qui est elle-même rendue possible par la concomitance de l'outillage public.

Il est normal que ce soit des capitaux privés qui s'appliquent directement à financer les entreprises de culture (défrichement, plantations, sélection des espèces), des entreprises de transformation agricole, ainsi que toutes les affaires qui y sont normalement associées (moulins, silos, etc...).

C'est également le rôle exclusif des capitaux privés que de financer les investissements qui doivent permettre la création de richesses de toute espèce : achats de machines agricoles, achats de produits, achats de denrées et de matériaux, construction des usines, et frais de premier établissement des entreprises.

En résumé, les instruments du financement des entreprises sont des sociétés privées ou des sociétés mixtes, employant exclusivement des capitaux privés avec des garanties d'intérêt et une liberté d'utilisation se combinant en proportion inverse suivant le rang occupé par l'entreprise dans l'ensemble des buts poursuivis.

#### **D. — SES MOYENS**

L'arrivée des capitaux à ces sociétés doit normalement se faire par l'intermédiaire des instruments spécialisés dans la distribution du crédit, c'est-à-dire les banques.

Les difficultés inhérentes à l'œuvre entreprise au loin et l'amplitude d'un effort qui doit toucher à la fois tous les aspects de la vie économique d'un pays pour les développer proportionnellement, font que les investissements de capitaux, faits à titre individuel, risquent d'être mal employés, sinon perdus.

Les banques d'affaires métropolitaines sont, en principe, outillées pour conduire le crédit là où il est nécessaire, par la création d'organismes spéciaux de financement colonial. Ces institutions sont des centres d'activité agricole, commerciale et industrielle extériorisant leur œuvre par la création de sociétés locales, ayant des capitaux propres et une organisation propre, fortement installées à la Colonie même.

Les institutions de Crédit Foncier sont, en principe, une des formes les plus naturelles de l'apport dans des terres neuves de capitaux mis en réserve par la Métropole.

La principale difficulté pour la distribution des capitaux dans les Colonies, est de leur assurer le maintien rigoureux de l'affectation qui leur a été initialement donnée. Le crédit est bon, s'il est dirigé sur les points où l'on sait qu'il sera efficace. Il est déplorable, s'il est détourné de son emploi vers des fins de consommation stérile.

Cette nécessité impérieuse du contrôle permanent de l'emploi du crédit, jointe à la complexité de l'œuvre économique coloniale, fait le danger d'un appel trop rapide au marché public des capitaux en ce qui concerne les affaires coloniales. Le crible, l'amortisseur et le régulateur que constitue une société bancaire interposée entre le risque colonial et l'épargne



métropolitaine, apparaît comme le moyen le meilleur d'adduction et de préservation des capitaux.

### E. — SES LIMITATIONS

Le financement colonial suppose qu'une harmonie suffisante est conservée entre les investissements de capitaux faits dans la Métropole et ceux faits dans la Colonie.

Du point de vue de la *qualité* des investissements, la législation métropolitaine doit adapter son intervention aux objets qu'elle se propose : le contrôle des émissions étrangères relève de la politique internationale, le Gouvernement ayant le droit, et le devoir, d'autoriser ou d'interdire des sorties de fonds suivant leur opportunité et leur direction ; en ce qui concerne les investissements coloniaux, une préoccupation d'ordre public n'existant pas, il ne peut s'agir que de la protection de l'épargne : une discrimination appliquée aux entreprises coloniales, à l'exclusion des entreprises françaises, engagerait directement et inutilement la responsabilité de l'Etat, s'il s'agissait d'une réglementation dépassant les exigences d'information, de régularité et de publicité que justifient l'éloignement des exploitations et les difficultés du contrôle individuel en ce qui concerne de telles entreprises.

Quant à la *répartition* de l'épargne, elle se rattache à la préoccupation économique générale des rapports souhaitables pour une situation équilibrée, mais en progrès, entre les possibilités de la Métropole et le développement du groupe impérial Métropole-Colonies, et l'état des possibilités du marché international.

Cette répartition touche à des problèmes qui échappent aux questions posées par le financement colonial. Pour rester dans ce domaine, on peut conclure que les capitaux, c'est-à-dire l'épargne accumulée, sont le principal et, en tout cas, l'irremplaçable moyen de développement colonial. L'usage du crédit, qui permet de valoriser l'avenir, ne doit pas faire oublier que l'œuvre du temps est indispensable et qu'une construction trop hardie du crédit est inférieure à celle qui avance plus lentement parce qu'elle élargit ses bases au fur à mesure qu'elle élève sa flèche.

### DISCUSSION DU RAPPORT DE M. GISCARD D'ESTAING

Après lecture de son rapport par M. Giscard d'Estaing, M. Laurent-Atthalin remercie le rapporteur de l'exposé qu'il a bien voulu faire et le félicite de l'ampleur de son travail ainsi que de la netteté de ses conclusions. Il donne lecture des vœux proposés.

M. Philippar souligne l'utilité de pouvoir utiliser la garantie d'intérêt de l'Etat ou de collectivités publiques, qui permet un apport de capitaux beaucoup plus considérable que celui que peuvent offrir les organismes privés.

M. Le Neveu demande au rapporteur s'il estime que la sélection des espèces rentre dans la catégorie des dépenses d'intérêt général dont la charge appartient à l'Etat.



M. Giscard d'Estaing le pense, car l'État doit faire tous les travaux généraux de manière à atténuer les risques des capitaux privés, et se charger de toutes les besognes générales dont la caractéristique est d'être non rentable et ajoute à son vœu une phrase visant le point demandé.

M. Laurent-Atthalin estime qu'il faut préciser que l'État doit agir seulement avec l'avis des organismes techniques privés seuls capables de lui apporter une technique qui lui fait défaut.

Après échange de vues entre MM. Laurent-Atthalin, Le Neveu et du Vivier de Streel, le Congrès estime qu'il faut viser le cas, exceptionnel, où l'État est amené à devenir propriétaire d'entreprises, notamment de plantations; il faut éviter le plus possible, dans ces circonstances, la gestion directe toujours fâcheuse.

M. du Vivier de Streel, revenant sur un passage du rapport lu le matin par M. Rolland Sol, souligne la parcimonie extrême avec laquelle des crédits sont accordés aux services centraux du Ministère des Colonies. Il est convenu qu'un vœu sera rédigé dans ce sens.

La discussion sur les vœux de M. Giscard d'Estaing étant close et les modifications demandées effectuées, M. Léon Dufour, Secrétaire général du Congrès, donne lecture des vœux définitifs des deux séances qui sont adoptés à l'unanimité.

#### VŒU I

*Constatant la disproportion qui existe entre l'effort budgétaire de l'ensemble de nos possessions d'outre-mer qui se chiffre annuellement par plus de 5 milliards et le montant des dépenses civiles du Ministère des colonies qui ne permet pas notamment d'assurer les services généraux d'ordre scientifique et technique dont profiterait largement l'ensemble de notre empire,*

*Emet le vœu :*

*Que le Gouvernement procure au Ministère des Colonies les ressources nécessaires pour lui permettre de remplir complètement sa tâche, et de créer une organisation s'adaptant à ses obligations.*

#### VŒU II

*Que les caisses de réserve des colonies soient exclusivement destinées à jouer le rôle de régulateurs des budgets et, par suite, maintenues à des chiffres raisonnables qui, une fois atteints, permettraient de réduire les impôts locaux,*

*Que la politique des vastes emprunts, si heureusement abordée au début de la présente année, soit poursuivie avec méthode et persévérance en vue de l'amélioration et du développement du marché colonial.*

### VCEU III

*Que la législation fiscale à laquelle sont soumises les Sociétés ayant leur siège et leur exploitation en Algérie, aux colonies, dans les pays de protectorats ou dans les territoires sous mandat, demeure applicable à ces Sociétés même lorsqu'elles ont leurs organes d'administration et de contrôle dans la métropole.*

### VCEU IV

*Que les relations budgétaires de la métropole et des colonies soient, quand il est nécessaire, assouplies pour prendre en considération les conditions nouvelles entraînées par le développement économique des pays neufs, notamment l'enchérissement des produits déterminé par le retard ou l'insuffisance du développement des moyens de communication; et qu'en particulier, la métropole fasse bénéficier les colonies de sa propre puissance de consommation, en instituant, dans des cas exceptionnels, des ristournes de tout ou partie du droit d'entrée métropolitain en faveur des Colonies qui en feraient profiter les producteurs momentanément protégés.*

### VCEU V

*Que la Métropole facilite la production dans son domaine d'outre-mer des produits nécessaires à sa propre consommation, notamment en poursuivant la politique déjà commencée qui a pour objet l'exonération de tout impôt (droit de douane, taxes intérieures de consommation) frappant les produits similaires étrangers qui entrent en France.*

### VCEU VI

*Que l'intervention financière de l'État dans les entreprises consiste essentiellement en un apport des capitaux pour les travaux non rentables, en subventions à des organismes dûment qualifiés pour les recherches ou les expériences de technique agricole; en une garantie d'intérêt assurée aux capitaux privés dans les entreprises indispensables pour l'équipement général, mais qui sont de rentabilité incertaine; en une participation ultérieure de l'État aux superbénéfices de l'œuvre dont il a protégé les débuts.*

### VCEU VII

*Au cas où l'État est exceptionnellement amené à prendre une participation dans le capital de certaines entreprises, en garantie d'avances ou de subventions, celle-ci ne devrait jamais conduire à une gestion directe, mais devrait être aliénée rapidement si elle représente une richesse ou amortie si elle représente une perte définitive.*

### VCEU VIII

*Que le crédit colonial ne procède pas, en principe, par fonctionnement direct aux colonies,*

*Qu'il étudie plus spécialement les crédits devant durer plus de 5 ans; et qu'il en assure le financement par les établissements existants, à créer ou à modifier, sous la responsabilité de ceux-ci.*

## VŒU IX

*Que le développement colonial soit poursuivi à la fois dans les deux domaines que constituent l'utilisation des possibilités locales de richesses et l'accroissement du pouvoir d'achat de la population locale par son enrichissement propre, de façon que l'harmonie nécessaire soit approximativement maintenue, et l'élévation du pouvoir productif dans le monde entier compensé par une élévation parallèle des possibilités de consommation.*

## COMMISSION D'EXAMEN DES VŒUX

### SEANCE DU 8 JUILLET

La Commission d'examen des vœux s'est réunie au siège de l'Association nationale d'Expansion économique, 23, avenue de Messine, à 10 heures (sous la présidence de M. Ernest Picard), à l'effet de procéder à l'examen des vœux formulés par les différents Congrès et destinés à être soumis à la séance plénière de la « Semaine de la Politique commerciale ».

Les vœux formulés par le « Congrès de l'Organisation de la production et des échanges » ont été retenus sans changement.

La Commission propose de supprimer le 5<sup>e</sup> vœu, formulé par le « Congrès de la Diffusion des Produits coloniaux en France et à l'étranger », les organisateurs du Congrès se ralliant à la rédaction du vœu formulé sur la même question par le « Congrès de la Diffusion des Produits métropolitains aux Colonies », en suite de la discussion du rapport de M. Bardoux sur « les Conditions de transports ».

D'autre part, la Commission modifie légèrement les considérants du vœu relatif aux zones franches; celui-ci se présente en conséquence comme suit :

*Considérant que le projet concernant la création des zones franches maritimes et fluviales est à l'étude en France depuis cinquante ans, alors qu'il a été réalisé depuis longtemps dans le monde entier,*

*Le Congrès émet le vœu :*

*Que la proposition de loi Candace, portant sur la création des zones franches, soit votée rapidement par les Chambres.*

Sur la proposition de M. de Rousiers, la Commission propose de supprimer le vœu adopté par le « Congrès de la Diffusion des Produits métropolitains aux Colonies », en ce qui concerne la responsabilité pour les opérations d'embarquement et de débarquement, en raison des décisions législatives récemment intervenues en la matière.

La Commission modifie légèrement le vœu unique présenté par le « Congrès de la Standardisation des produits coloniaux » et fixe sa rédaction comme suit :

*Le Congrès,*

*Considérant qu'il importe d'adopter et mettre en œuvre dans le moindre délai toutes les mesures capables de placer notre production coloniale dans la meilleure position pour lui permettre de résister à la concurrence qui s'efforce de conquérir les débouchés ouverts aux produits du travail de notre empire colonial,*

*Que le classement et le contrôle des produits lors de leur exportation figurent au premier rang de ces mesures, mais qu'il convient de n'adopter sous cette réglementation que des modalités étroitement adaptées au libre jeu des échanges,*

*Emet le vœu :*

*Que Monsieur le Ministre des Colonies prenne l'initiative de constituer un organisme rassemblant avec les représentants des départements des Colonies, de l'Agriculture et du Commerce, les délégués les plus qualifiés des producteurs, des commerçants, exportateurs et importateurs de produits coloniaux.*

*Que cet organisme mette à l'étude pour chacun de nos produits les conditions du classement en fonction, à la fois des possibilités de la production et des exigences du commerce, et indique dans leurs grandes lignes les modalités rationnelles de standardisation assez souples pour être adaptées aux colonies.*

En ce qui concerne le Congrès des « Questions financières », la Commission estime qu'il y a lieu de supprimer le premier vœu présenté par le Congrès.

La Commission estime utile de modifier légèrement le vœu numéro 7, qui se présenterait dès lors comme suit :

*Au cas où l'Etat est exceptionnellement amené à prendre une participation dans le capital de certaines entreprises (en garantie d'avances ou de subventions) celles-ci ne devrait jamais conduire à une gestion directe.*

## SEANCE PLÉNIÈRE

### DE LA SEMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE

La séance plénière de la « Semaine de la Politique commerciale » s'est tenue à 15 heures, 23, avenue de Messine, sous la présidence de M. Serruys, Délégué général du Comité économique colonial, en l'absence de M. R.-P. Duchemin, Président empêché.

M. Serruys donne la parole à M. Lambert-Ribot, qui a accepté, en qualité de délégué du Comité économique colonial, de faire la synthèse des travaux de la « Quinzaine nationale de la Politique économique et financière ».

## LES RELATIONS ÉCONOMIQUES DE LA FRANCE AVEC SES COLONIES

*Rapport présenté par M. LAMBERT-RIBOT,  
Délégué général du Comité des Forges de France.*

MESSIEURS,

Après les rapports si intéressants et si complets que vous avez entendus sur les relations économiques de la France avec ses Colonies, vous n'attendez pas de moi des éléments nouveaux de documentation ou de discussion. Aussi bien, la tâche que le Comité Économique m'a fait l'honneur de me confier en me demandant de prendre ici la parole en son nom, doit-elle consister à faire une rapide synthèse des différents exposés et à tenter d'en dégager quelques conclusions d'ensemble sur lesquelles nous soyons unanimes.

Sans vous attarder aux querelles d'écoles et de doctrines, tendant à examiner sur le plan théorique si la Métropole et les Colonies doivent constituer une économie fermée ou, au contraire, des économies distinctes, vous avez cherché, en hommes d'affaires avant tout soucieux des réalités, les moyens pratiques susceptibles de développer la prospérité en favorisant les échanges entre la France métropolitaine et la France d'outre-mer.

Notre balance commerciale accuse, en effet, à l'heure actuelle, un déficit extrêmement sérieux qui atteint, pour les cinq premiers mois de 1931, 5.566 millions de francs. Certains prétendent n'y attacher qu'une importance relative sous prétexte que la balance des comptes, qui demeure créditrice, présente seule un réel intérêt. Il n'en reste pas moins qu'il y a là une tendance fâcheuse que nous devons nous efforcer d'enrayer. Pour cela, deux solutions s'offrent à nous : diminuer nos importations de l'étranger, accroître nos ventes au dehors. Aucune d'elles ne semble vraiment applicable aujourd'hui pour la Métropole réduite à ses propres ressources. Nous sommes bien obligés de faire venir les matières premières qui nous manquent et que réclament nos industries. Nous ne pouvons guère, en revanche, espérer développer beaucoup nos exportations à l'heure où presque tous les peuples, se repliant sur eux-mêmes, se réservent, à l'aide de barrières douanières élevées, leur propre marché et où les débouchés ainsi restreints sont l'objet de compétitions de plus en plus âpres. Pour l'Empire français, au contraire, les deux remèdes sont également applicables. Diminuer nos importations de l'étranger : nous pouvons, en effet dès à présent, demander à nos Colonies beaucoup de ces matières premières qui nous font défaut. Nous pouvons et nous devons, en outre, les aider à élargir leur production. Prêtons-leur les capitaux qui leur sont nécessaires. Fournissons-leur l'outillage indispensable. Achetons-leur, enfin, les richesses que nous aurons contribué à faire naître. Du même coup, nous atteindrons notre autre but : accroître nos ventes ; car nous aurons augmenté la capacité d'absorption de nos Colonies, c'est-à-dire leur bien-être ; nous leur aurons permis, suivant une formule un peu périmée, de s'élever à la « dignité de consommateur ».

« Enrichissez-vous », le conseil de Guizot reste celui que nous devons leur donner et retenir également pour notre propre action. Ce n'est qu'à ce prix que nous obtiendrons d'elles qu'elles deviennent demain nos clientes et qu'elles nous offrent un débouché nouveau.

Ce débouché, alors, le conserverons-nous jalousement, exclusivement ou, au contraire, le laisserons-nous ouvert à tous? C'est là que nous touchons au point délicat, à cette discussion, dont M. Théry vous a si brillamment parlé, entre « Métropolitains pur sang et Coloniaux intégraux ». Je voudrais suivre votre exemple, et jugeant vain le débat, ne point le ranimer. Cependant, pour éclairer ce qui va suivre, je dois bien déclarer que, selon nous, la Métropole, qui a consenti des sacrifices d'hommes et d'argent à ses Colonies, a droit à réclamer d'elles un traitement privilégié. Nous sommes nombreux à penser qu'il ne devrait pas y avoir d'emprunt accordé à un pays étranger sans contre-partie en faveur du prêteur. Les avances faites à la Colonie doivent avoir également leur compensation. Politique purement mercantile? Non pas, la morale et le droit viennent à l'appui de notre opinion. Nous ne voulons pas dire d'ailleurs que d'autres puissances ne devront pas tirer avantage du développement de la consommation de nos Colonies. Bien au contraire, elles en profiteront fatalement. Nous voulons seulement marquer que la Métropole est fondée à se réserver une préférence; et c'est un point sur lequel il ne doit y avoir, à notre avis, aucune équivoque.

Il en est un autre sur lequel je crois qu'il est nécessaire de s'entendre avant de poursuivre cet exposé : dans presque tous les rapports présentés j'ai retrouvé un même souci : déterminer quel sera le rôle de l'État dans la mise en œuvre des richesses de la France d'outre-mer. Sans doute la question comporte des solutions variables suivant les cas, mais il n'est peut-être pas inutile de poser au départ le problème dans sa généralité. M. Giscard d'Estaing a déclaré, avec raison, dans son étude si riche d'idées, que l'étatisme n'est pas plus justifiable dans les Colonies que partout ailleurs. Je suis tout à fait d'accord avec lui. Mais il a reconnu aussi que la mise en valeur de la colonie supposait, au moins à l'origine, un effort d'intérêt général qui ne pouvait être fait par les seuls particuliers. C'est l'État seul, en effet, qui est à même de donner l'élan initial, d'y consacrer les sommes indispensables. Les initiatives individuelles suivront; aussi l'intervention administrative doit-elle être limitée dans le temps et l'État, après avoir donné l'impulsion première, devra-t-il progressivement se borner à exercer un simple contrôle sur l'activité de nos Colonies?

\*  
\*\*

Quelles sont, à l'heure actuelle, les relations économiques de la Métropole et des Colonies? En 1930, la France a tiré 12,5 % de ses importations de son domaine d'outre-mer et y a expédié 20,6 % de ses exportations. Ce n'est pas énorme : le trafic britannique impérial est proportionnellement plus considérable : en 1929, la Grande-Bretagne a fait venir de l'Empire 26 % de ses importations et lui a envoyé 41 % de ses exportations. La référence aux pourcentages d'avant-guerre, au contraire,

est encourageante. Si l'on se reporte, en effet, aux chiffres de 1913, on constate que tandis que le commerce impérial britannique s'est restreint, le commerce impérial français a subi une progression tout à fait remarquable. Cet accroissement du trafic avec la Métropole s'est d'ailleurs accompagné d'un mieux-être de nos Colonies qui, sans doute aujourd'hui sont éprouvées par la crise, mais, il faut l'espérer, très momentanément. Nous sommes donc dans la bonne voie. Comment aller plus avant ?

\*  
\*\*

La première condition de la mise en valeur des Colonies est de procéder à leur équipement et de leur fournir l'outillage public dont elles ont besoin. Sans doute est-ce là une question qui sera traitée dans un autre Congrès, et je ne voudrais pas anticiper sur les rapports et les vœux qui seront présentés. Néanmoins, il est impossible de passer sous silence un problème d'un si haut intérêt. Reconnaissons que nous n'avons pas, jusqu'ici, fait à ce point de vue tout l'effort nécessaire. Considérons d'abord les chiffres. Dans son récent ouvrage sur l'Empire colonial français, Pierre Lyautey donne les indications suivantes : « Les Colonies dépendant de la rue Oudinot n'ont jusqu'ici contracté qu'un milliard et demi d'emprunt pour leur outillage public, alors que la dette des Colonies anglaises est de 300 milliards, celle des Possessions Néerlandaises de 11 milliards, celle des Philippines de 2 milliards et celle du Congo Belge de plus de 1.700 millions.

« L'ensemble de notre Empire colonial ne nous a emprunté que 5 milliards : l'Algérie 2 milliards, le Maroc 1.500 millions, la Tunisie 500 millions, l'Indochine, pays de 20 millions d'habitants, 400 millions.

« Aux pays étrangers, nous avons prêté, par contre, 45 milliards-or. »

Les résultats, maintenant : « En Afrique Occidentale, depuis 1920, 400 kilomètres de voies ferrées ont été construites, soit à peine 50 kilomètres par an, tandis que les Belges progressent au Congo à raison de 400 kilomètres par an ; en Indochine, le développement des chemins de fer est tombé à 24 kilomètres par an depuis 1911, tandis que de 1898 à 1911, le réseau ferré progressait d'environ 160 kilomètres par an.

« Sur la Côte de l'Afrique Occidentale et Equatoriale, nous possédons un seul bon port : Dakar, tandis que les Anglais ont équipé de façon moderne Takoradi en Gold Coast et le Lagos en Nigéria. Les Belges ont le port de Matadi déjà embouteillé à l'embouchure du Congo et équipent à côté Ango-Ango. L'Afrique Equatoriale française dépend encore du Congo Belge pour son débouché économique du bassin du Congo. Le développement de Madagascar est presque complètement paralysé par l'inexistence d'un bon port, les installations rudimentaires de Tamatave ayant été détruites par le cyclone d'il y a deux ans et n'étant pas encore remplacées. » (1).

(1) *La Science et la Vie*, avril 1930.



Sans doute, les indications que nous donnons là ne sont-elles plus tout à fait exactes. Il est vrai que l'on s'est décidé enfin à voter les emprunts coloniaux qui doivent permettre de pourvoir nos Possessions d'outre-mer de l'outillage indispensable. Mais, qu'il soit permis à cette occasion d'exprimer quelques regrets que cette initiative ait tant tardé, sinon à se manifester, du moins à se réaliser. Votés quelques années plus tôt, les emprunts coloniaux, en procurant du travail à la Métropole, lui auraient peut-être évité de subir le contre-coup de la crise économique mondiale. N'étant pas arrivés à temps pour prévenir le mal, ils ne peuvent plus que le soulager. Mais une fois encore, ce sont là des questions qui seront développées par d'autres et sur lesquelles je ne voudrais pas m'attarder, de même que je ne toucherai pas à un problème qui est essentiel : le problème humain : le problème de la main-d'œuvre.

Les mesures que vous avez proposées pour développer les relations économiques de la Métropole et des Colonies, ainsi d'ailleurs que toutes celles suggérées dans les négociations internationales pour améliorer les relations économiques du monde, peuvent se ranger sous deux rubriques différentes : celles relatives à la production, et celles relatives aux échanges.

Production d'abord. Avant tout, nous l'avons vu, il importe de mettre en valeur ces immenses étendues si riches de possibilités que constitue notre domaine d'outre-mer, mais il faut le faire suivant un plan rationnel et non pas au hasard. Deux considérations doivent entrer en jeu : considération de quantité et considération de prix. La Colonie ne doit pas développer à la légère sa production. Elle doit d'abord s'assurer que dans les conditions normales elle en trouvera l'écoulement, et l'écoulement à un prix rémunérateur. Sans même que la Métropole lui accorde par des textes la garantie de prendre annuellement certains contingents, elle constitue de toute évidence, pour la Colonie, le marché le plus stable et le plus sûr. C'est pourquoi, dans son propre intérêt, la France d'outre-mer doit faire porter principalement son effort sur les productions complémentaires de celles de la France métropolitaine. La concurrence entre elles risque d'être également désastreuse pour l'une et pour l'autre. On l'a bien vu récemment lorsqu'un conflit a éclaté entre vigneron du sud de la France et du nord de l'Afrique. On a pu se demander s'il n'aurait pas été préférable, plutôt que d'introduire en Algérie la culture de la vigne, d'y maintenir et d'y développer celle des oranges, quitte à leur assurer d'une façon ou d'une autre l'écoulement sur notre marché.

Les produits alimentaires et les matières premières qui font défaut à la Métropole sont assez nombreux pour que les Colonies aient encore un large choix, même si elles devaient être limitées à la production de ce dont nous manquons. Elles y trouveraient en outre, comme nous, avantage si un jour un conflit, nous privant de nos ressources actuelles d'approvisionnement, nous obligeait à constituer le « Bloc Français ». Qu'il suffise, en effet, de préciser par quelques chiffres l'importance de l'appel fait à l'étranger. Nous importons :

65.000 tonnes de peaux, dont 10.000 seulement viennent des Colonies.

170.000 tonnes de café, dont 5.000 seulement viennent des Colonies.

311.000 tonnes de laine, dont 10.000 seulement viennent des Colonies.

675.000 tonnes d'arachides, dont 300.000 seulement viennent des Colonies.

365.000 tonnes de coton, dont 9.000 seulement viennent des Colonies.

En valeur, on se rendrait peut-être encore mieux compte du tribut payé à l'étranger. Pour le seul coton, nous versons plus de 4 milliards de francs aux Etats-Unis et à l'Égypte ; ainsi que le faisait remarquer, à une récente séance de la Chambre, M. de Warren, cet argent serait mieux employé dans nos Colonies où nous avons le devoir d'aider la population indigène à s'enrichir et à se développer par le travail.

Le droit de la Métropole d'orienter ses Colonies vers la production des matières premières qui lui font défaut se trouve d'ailleurs à la fois justifié et compensé par le devoir qu'elle a de les aider à faire face à des circonstances difficiles.

Les droits qui ont été établis ces temps derniers sur certaines matières premières nécessaires aux transformateurs métropolitains, afin d'alimenter les caisses de compensation qui doivent venir en aide aux producteurs coloniaux, témoignent clairement, il me semble, de la solidarité qui unit la France métropolitaine et la France d'outre-mer et font justice des accusations de ceux qui croient que les intérêts coloniaux sont toujours sacrifiés aux nôtres.

Si, d'ailleurs, un programme de mise en valeur de nos Colonies doit tenir compte, d'une part, des besoins de la Métropole, d'autre part, de l'aptitude naturelle de nos possessions d'outre-mer à les satisfaire, il est bien évident qu'il doit seulement donner une préférence aux productions qui nous intéressent au premier chef, et non pas exclure systématiquement toutes les autres. Il ne serait pas admissible d'interdire à une Colonie de mettre dans son économie un minimum de variété et de la condamner à la monoculture dont les dangers ne sont plus à signaler. M. René Théry a montré que les pays avec lesquels nos relations commerciales sont le plus développées sont précisément ceux dont la production est en grande partie analogue à la nôtre, ne s'en différenciant que par la qualité et par les types. Sans pousser trop loin ce raisonnement, il est certain qu'il comporte une grande part de vérité.

Mais il y a, par ailleurs, une autre objection que l'on a pu faire contre un programme de développement de la production des matières premières dans nos Colonies. Cette objection était déjà invoquée au moment où Albert Sarraut écrivait son livre. Est-il indiqué d'augmenter encore les quantités de matières premières qui seront jetées sur les marchés du monde, alors que nous subissons une crise générale de surproduction, et n'allons-nous pas, dans un intérêt purement égoïste et national, aggraver les difficultés dont souffre l'humanité entière ? Il y a là un argument très sérieux, mais qui n'est pas irréfutable. Tout d'abord, lorsqu'on invoque la surproduction, on se laisse peut-être tromper par

les mots et mieux vaudrait parler dans bien des cas de sous-consommation. Il y a, en réalité, et c'est une vérité qui n'est plus à démontrer, déséquilibre entre le prix auquel ces marchandises ont été produites, et les disponibilités de la clientèle, entre le coût de revient et le pouvoir d'achat; mais cela ne veut pas dire qu'il y ait saturation des besoins. D'ailleurs, nous sommes actuellement dans une période de crise et il faut se garder d'un raisonnement qui ne vaut que dans les conditions actuelles; il faut savoir regarder plus loin. Mais surtout, il faut considérer les conditions économiques de la production envisagée et si celles-ci sont favorables, nous ne voyons pas au nom de quel prétendu principe d'antériorité ou de droits acquis, on interdirait à des pays jeunes d'intervenir sur le marché. Les faits en apportent une preuve éclatante : la Grande-Bretagne, qui n'a peut-être pas su le prévoir, fait à cet égard, une difficile expérience d'adaptation.

Malgré donc les réserves qui précèdent, un programme de production s'impose, mais par qui peut-il être établi? Nous avons vu précédemment que, sans conteste, la charge des grands travaux incombe à l'État. La production, en règle générale, doit être réservée à l'initiative privée. Si, comme nous l'affirmons, elle doit être orientée, d'où viendront les directives? Il semble que l'Administration soit qualifiée pour établir un plan. Quant à l'exécution de ce plan, n'est-ce pas aux banques, aux établissements de crédit d'en poursuivre la réalisation en finançant d'abord celles des entreprises qui paraissent les plus indispensables à l'Empire Français?

Produire n'est pas tout. Il faut encore faire connaître ce que l'on a produit. Certaines matières premières existent dans les Colonies et, cependant, nous allons les demander à l'étranger. La raison principale de cette erreur est que nous ignorons nos richesses d'outre-mer. Les statistiques coloniales, en effet, sont incomplètes ou inexistantes. Elles sont transmises avec un tel retard qu'elles ont perdu en arrivant à nous toute espèce d'intérêt. Il est indispensable de les améliorer, de les développer, d'en hâter l'établissement et l'envoi en France. D'autre part, lorsque la documentation par bonheur a été établie, elle est disséminée si bien que, pratiquement, elle demeure inutilisable. Il faut la réunir en un lieu largement accessible au public qui aura toute facilité pour la consulter. A l'occasion de l'Exposition coloniale, un effort considérable a été fait pour constituer l'inventaire de nos richesses coloniales. On a créé à la Cité des Informations, un Bureau de Documentation économique qui possède un fichier pour chacune des branches de la production. C'est là une tentative très intéressante qui n'en est qu'à ses débuts et qu'il faudra poursuivre.

Faire connaître à une élite désireuse de s'instruire, c'est fort bien; mais il faut encore faire connaître à la masse qui achète. Pour cela la publicité en faveur des produits coloniaux s'impose. Le problème se présente d'ailleurs dans les mêmes termes que pour les produits métropolitains. On peut invoquer les exemples étrangers, demander la création d'organismes analogues aux Marketing Boards de l'Empire Uni. Mais, on aurait tort d'oublier cependant qu'à qualité égale, de deux produits, celui qui aura la préférence du client sera vraisemblablement celui qui

sera le meilleur marché ; en ces matières les considérations sentimentales passent généralement au second plan après les nécessités de la vie, et la meilleure réclame est encore celle d'une bonne production à bon marché, résultat auquel on ne parviendra que par la compression du prix de revient.

En même temps qu'on fait connaître un produit, il faut le faire apprécier. Les Coloniaux peuvent s'y employer par différents moyens : en soignant la présentation des marchandises, en standardisant des types de façon à permettre à l'acheteur de savoir exactement ce qu'il va obtenir. Cette standardisation qui, jusqu'ici, semble avoir surtout été imposée par l'Administration, il serait peut-être préférable qu'elle fût l'œuvre d'organismes privés constitués à cet effet, mais il est évident qu'elle suppose, plus encore aux Colonies qu'ailleurs, des encouragements et même certains pouvoirs de persuasion de la part de l'Administration.

Les Métropolitains, de leur côté, doivent se débarrasser de préjugés et de snobismes en vertu desquels le produit étranger est considéré comme supérieur à celui de nos Colonies. C'est ainsi que, pour que l'on achète, il faut aujourd'hui que le café malgache s'appelle « café du Brésil ou du Chili » et le riz indochinois « riz caroline ». Souhaitons que cette erreur prenne fin rapidement.

Si la production coloniale doit être intelligemment orientée, celle de la Métropole ne saurait non plus être livrée au hasard et convenir, dans tous les cas, à nos possessions d'outre-mer ; les besoins des populations sont loin d'être les mêmes. Nos industriels l'oublient trop souvent, négligeant de s'adapter aux exigences spéciales de la clientèle coloniale et aux conditions particulières du pays. Sans mettre en cause les mérites de nos constructeurs, c'est peut-être une des raisons susceptibles d'expliquer la perte de terrain subie au Maroc et ailleurs par l'automobile française au profit des voitures américaines.

Il serait indispensable de poursuivre une étude générale des modifications à apporter à nos types ordinaires de fabrication pour répondre aux demandes de la clientèle d'outre-mer.

A ce sujet, un mot d'une question délicate. Puisqu'en tout état de cause nos usines doivent souvent envisager, pour faire face aux besoins de la Colonie, des installations nouvelles, n'y aurait-il pas avantage à les établir outre-mer à côté de la clientèle pour laquelle elles travaillent ?

Ce problème, auquel nous avons fait allusion à propos de la production de matières premières et qui se pose également pour leur transformation, c'est celui du partage des tâches entre pays neufs et pays vieux, et il dépasse le cadre d'une étude sur les relations économiques de la Métropole et des Colonies. Il a été bien souvent débattu à Genève, en particulier à la Conférence en vue d'une action économique concertée. Tandis que les vieilles nations envisageaient de cristalliser la situation économique existante, les jeunes, qui s'éveillent à peine à la vie industrielle, revendiquaient en leur faveur le droit à une protection qui leur permit de poursuivre l'installation de leurs usines et d'être à même un jour de se suffire à elles-mêmes. Du point de vue qui nous préoccupe, la question a été étudiée récemment par l'Institut Colonial International.

Si les représentants de la Belgique ont été d'un avis quelque peu différent, qui s'explique sans doute par la situation particulière du Congo belge, l'opinion générale des délégués a été hostile à une industrialisation trop hâtive des Colonies qui, en arrachant l'indigène à sa terre, risquerait d'en faire un déraciné, de disloquer les familles et de provoquer des troubles sociaux.

La production métropolitaine une fois adaptée aux besoins coloniaux, il ne faut pas attendre les demandes de la Colonie, mais les solliciter et ne pas craindre de dépenser des sommes importantes pour la propagande. Lorsqu'elles s'expriment, il est indispensable d'être là pour les entendre et les recueillir et c'est en ce sens que l'on a tout à fait raison de souhaiter la création aux Colonies de postes d'Attachés commerciaux analogues à ceux qui existent à l'étranger. Il serait, en effet, singulier qu'il soit plus aisé aujourd'hui de se documenter sur les possibilités de vente à l'étranger que sur ces mêmes possibilités aux Colonies.

\*  
\*\*

Les autres mesures que l'on peut envisager pour développer les relations économiques de la Métropole avec les Colonies sont relatives aux échanges et immédiatement se pose le problème redoutable du droit de douane. Qu'une préférence doive être accordée à la Métropole, c'est ce qui nous semble, nous l'avons dit, hors de doute, mais il est infiniment plus délicat de fixer les modalités et le taux de cette préférence. Nous pensons, en effet, qu'il peut être déraisonnable dans certains cas de forcer les conditions naturelles et de dévier les courants normaux des échanges. « On ne saurait assez répéter, déclare Albert Sarraut dans son ouvrage « La Mise en valeur des Colonies françaises », qu'il n'est nullement question de poursuivre un développement des richesses susceptibles d'entretenir un commerce exclusif entre la Métropole et les Colonies. Certaines de nos possessions sont et seront toujours fournies de certains produits par les marchés étrangers qui les avoisinent immédiatement. Personne, d'autre part, ne songe à concentrer dans la Métropole l'intégralité du commerce colonial en faisant violence à des courants qui se sont établis suivant les réalités exploitables de la géographie : par la force des choses, l'Indochine restera en relations avec la Chine et le Japon, les Antilles avec l'Amérique, la Nouvelle-Calédonie avec l'Australie, Madagascar avec l'Afrique... Si nous cherchons dans une politique de muraille de Chine, tendant à l'établissement exclusif d'une sorte de trafic intra-impérial, à nous retrancher du trafic universel, nous courrions le risque d'une mort économique par asphyxie. »

Il est donc assez malaisé d'établir un régime qui tienne à la fois compte du juste souci de la Métropole de développer son commerce avec ses colonies, et des conditions naturelles et géographiques qui peuvent orienter celles-ci vers d'autres marchés. Nous sommes enclins à penser, avec le Rapporteur qui a traité la question, que le système auquel on est arrivé aujourd'hui, sans être parfait sur tous les points, offre du moins l'avantage d'être le fruit d'une longue expérience et d'avoir donné des

résultats intéressants. Peut-être y a-t-il lieu de mettre dans la tarification actuelle, sinon l'unité, du moins l'harmonie? Il faut surtout retenir des conclusions de M. Théry la nécessité d'arriver à élaborer une procédure associant les possessions à l'étude de toutes les conventions commerciales internationales susceptibles de leur être appliquées. On a vu à quels résultats regrettables peut conduire une procédure différente.

Je ne veux, en passant, qu'effleurer une question très complexe : la Métropole n'a-t-elle pas le droit, dans certains cas, de se réserver certaines matières premières indispensables à ses industries? Je conçois bien toutes les objections que l'on peut présenter contre une pareille mesure, toutes les difficultés pratiques qu'elle comporterait. Je tiens simplement à signaler que cette idée a trouvé son application dans la Métropole même. Lorsqu'on s'est aperçu dernièrement que les ressources en minerai de fer du bassin lorrain pourraient toucher à leur fin dans quelque soixante ans, si l'extraction se poursuivait au rythme actuel, on a mis à l'étude les moyens susceptibles de retarder leur épuisement et de les réserver à la sidérurgie française. Ces moyens, de façon générale, quels peuvent-ils être? Des discriminations tarifaires à la sortie de la Colonie ou à l'entrée dans la Métropole, des conditions spéciales de transport... Même en ces matières, l'imagination doit s'ingénier. Mais il nous a paru que, pour cette fois, nous ne pourrions pas ne pas poser le point d'interrogation.

Un droit de douane n'est efficace qu'à condition que soient évitées les fraudes. Je me contente ici de rappeler les rapports fort intéressants qui ont été présentés au sujet de la contrebande dans les Colonies.

Les échanges seront facilités encore par d'autres moyens : sans parler des règles relatives aux contrats, qui ne sont pas sans influence sur le développement du commerce, et sur lesquels vous avez entendu un remarquable exposé juridique et technique de M. Marcille, je dirai un mot des questions de transports. Il est nécessaire pour accroître le trafic de notre marine marchande d'avoir du fret : fret d'aller et fret de retour. Il ne serait donc pas possible de préconiser une politique qui tendrait à faire de nos Colonies un marché privilégié pour les exportations métropolitaines, et mettre des barrières à l'importation de leurs produits. C'est un argument nouveau en faveur de cette solidarité qui lie la France métropolitaine et la France d'outre-mer et que cet exposé n'a d'autre but que de souligner.

\*\*

J'en arrive, Messieurs, à ma conclusion.

Tous les problèmes que nous avons envisagés nous ont montré la nécessité de coordonner la politique économique de la Métropole avec ses Colonies qui manque aujourd'hui « d'unité d'étude, de conception et d'action ». Je ne fais que reprendre les termes de l'exposé des motifs de la proposition de loi portant création d'un Conseil National de la France d'outre-mer, proposition née précisément pour corriger les défauts du système actuel.



Manque d'unité d'étude. Sa documentation, nous l'avons vu, est disséminée. Imaginons que l'on veuille réunir des renseignements sur un produit colonial quelconque, l'on sera condamné à faire le tour des différentes Agences économiques, à moins que l'on ne préfère visiter les divers ministères dont relèvent nos possessions d'outre-mer, c'est-à-dire le ministère des Colonies, le ministère des Affaires étrangères et pour celles rattachées à l'Intérieur, suivant les cas, le ministère des Travaux publics, celui de l'Agriculture, ou celui de l'Industrie et du Commerce. Souvent, évidemment, on aura meilleur temps de consulter les organismes privés qui se sont constitués pour remédier à l'insuffisance de l'Administration ; mais, si nous ne voulons pas que celle-ci sorte de son rôle, encore souhaitons-nous qu'elle le remplisse entièrement. C'est pourquoi, en ce qui concerne plus particulièrement les agences, le Maréchal Lyautey demande leur réunion en un seul immeuble qui prendrait pour nom « Maison de la France d'outre-mer », Chacune de ces agences conserverait son autonomie, mais on trouverait ici réuni en un même endroit l'ensemble des renseignements indispensables à tout examen des richesses économiques coloniales.

Ce qui est vrai pour l'étude l'est plus encore pour la conception et l'action. La dislocation de la France d'outre-mer entre les différents départements ministériels ne permet pas de mettre sur pied un programme équilibré et concerté. Il serait sans doute désirable de confier à un seul et même ministère l'étude de toutes les questions qui l'intéressent. Mais si cette proposition rencontre à l'heure actuelle diverses objections, il faudrait du moins créer le lien d'un organisme commun permanent qui maintienne le contact entre la France des cinq parties du monde.

Que sa compétence territoriale soit étendue ou non, le ministère des Colonies, je parle de celui de la rue Oudinot, doit être doté des moyens de travail qui lui sont nécessaires et qui lui font, à l'heure actuelle, totalement défaut. Quels que soient le mérite et le zèle de ses fonctionnaires, ils ne peuvent faire œuvre véritablement utile ; ainsi que le réclamait M. du Vivier de Streel, dans son remarquable rapport au Conseil Supérieur des Colonies, les Directions existantes doivent être développées, d'autres doivent être créées. Qui ne voit l'intérêt qu'il y aurait à instituer une Direction des Finances, une du Commerce, de l'Agriculture, de la Santé Publique, peut-être de l'Instruction Publique...

Vous voyez, Messieurs, par le nombre des vœux que nous avons à formuler, l'utilité de notre Congrès. Je veux terminer en exprimant l'espoir qu'ils ne resteront pas lettre morte et que le rapprochement qui s'est fait entre la Métropole et les Colonies d'une part, entre les Colonies elles-mêmes d'autre part, à l'occasion de l'Exposition de Vincennes, ne sera pas sans lendemain.

---

La fin du rapport de M. Lambert-Ribot est soulignée par de vifs applaudissements de l'Assemblée.

M. Serruys adresse ses remerciements et ses plus vives félicitations à M. Lambert-Ribot pour l'admirable synthèse qu'il vient de présenter.



Il souligne les points essentiels de ce rapport, en souscrivant d'ailleurs pleinement aux conclusions de M. Lambert-Ribot.

Il indique que les conclusions de la présente semaine doivent être rapprochées des conclusions auxquelles ont abouti les Congrès internationaux de la production et des échanges qui ont en même temps tenu leurs assises.

L'Assemblée applaudit le discours de M. Serruys.

Sur la demande de M. Le Neveu, M. Lambert-Ribot précise, en ce qui concerne les grands travaux auxquels il est fait allusion dans son rapport, que l'exécution de ceux-ci doit être confiée à l'industrie privée dans toute la mesure du possible, même lorsqu'il s'agit de travaux non payants, dont la charge doit par conséquent incomber à la collectivité publique.

Le Président fait ensuite donner lecture des vœux que la Commission d'examen a retenus pour être soumis à la ratification de l'Assemblée.

### **VŒUX DU CONGRÈS DE LA DIFFUSION DES PRODUITS COLONIAUX EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER**

M. Daudet donne lecture des quatre premiers vœux formulés par le « Congrès de la Diffusion des Produits coloniaux en France ».

L'Assemblée ratifie ces vœux.

M. Pierre Lyautey propose cependant une adjonction au vœu relatif au fichier colonial et à la création d'une Exposition permanente de nos produits coloniaux. (Vœu n° 4.)

Il indique qu'il est, à l'heure actuelle, question de maintenir la Cité des Informations après la clôture de l'Exposition Coloniale, et voudrait que la « Semaine de la Politique commerciale » émette le vœu tendant à ce que la centralisation de la documentation coloniale soit confiée à titre permanent à cet organisme.

Le Président fait écho à la suggestion de M. Lyautey en indiquant que le Comité économique colonial a décidé de proposer au Gouvernement la création de ce que l'on a appelé « la Maison de France d'outre-mer ».

Il demande à M. Charmeil, Président du Congrès de la Diffusion des Produits coloniaux, et à M. Nadaud, rapporteur de la question, d'accepter que le vœu présenté par le Congrès soit complété dans ce sens.

Après un échange de vues entre MM. Charneil, Nadaud et Serruys, le quatrième vœu, proposé par le Congrès de la Diffusion des Produits coloniaux, est adopté à l'unanimité sous la forme suivante :

*Qu'une Exposition permanente de nos produits coloniaux soit créée. Le Musée permanent des colonies en constituerait la base de départ.*

*Que le fichier colonial constitué à la Cité des Informations soit développé et perfectionné avec la collaboration des divers organismes coloniaux et métropolitains qui peuvent y contribuer pour être centralisé ultérieurement à la Maison projetée de la « France d'outre-mer ».*

*Qu'en attendant le fonctionnement de cette institution, le fichier colonial soit confié, en accord avec les ministères intéressés, à l'organisation la plus compétente pour en assurer l'utilisation et la diffusion.*

En ce qui concerne le vœu présenté par le « Congrès de la Diffusion des Produits coloniaux en France et à l'étranger » relatif aux transports maritimes, M. Daudet indique que le « Congrès de la Diffusion des Produits métropolitains aux Colonies » a formulé également un vœu et suggère de réserver la question jusqu'à l'examen des propositions de ce dernier Congrès.

L'Assemblée accueille cette suggestion.

L'Assemblée adopte, d'autre part, à l'unanimité, après intervention de MM. Charneil, Daudet, Duchenois, de La Condamine et Lyautey, le vœu sur les zones franches, en remplaçant les mots « soit votée rapidement par les Chambres » par les mots « soit examinée rapidement par les Chambres ».

Ledit vœu se présente en conséquence comme suit :

*Considérant que le projet concernant la création des zones franches maritimes et fluviales est à l'étude en France depuis 50 ans, alors qu'il a été réalisé depuis longtemps dans le monde entier,*

*Emet le vœu :*

*Que la proposition de loi Candace, portant sur la création des zones franches, soit examinée rapidement par les Chambres.*

## **VŒUX DU CONGRÈS DE LA DIFFUSION DES PRODUITS MÉTROPOLITAINS AUX COLONIES**

M. Daudet donne lecture des différents vœux retenus par la Commission d'examen des vœux sur la question des contrats.

Ces vœux sont adoptés sans débat à l'unanimité.

En ce qui concerne la question des transports maritimes, M. Daudet donne lecture du vœu proposé par le Congrès de la diffusion des produits métropolitains aux colonies, en indiquant que la Commission d'examen des vœux propose cette rédaction unique pour faire écho aux

suggestions simultanément formulées par ledit Congrès et par le Congrès de la diffusion des produits coloniaux.

Après intervention du Président ainsi que de MM. Charmeil, Nadaud et René Théry, l'Assemblée adopte le vœu retenu par la Commission d'examen des vœux.

L'Assemblée adopte également à l'unanimité les vœux relatifs à la propagande en faveur des produits métropolitains aux colonies.

## **VŒUX DU CONGRÈS DE LA STANDARDISATION DES PRODUITS COLONIAUX**

M. Daudet indique que la rédaction proposée par la Commission d'examen des vœux est légèrement différente de celle qui avait été retenue par le Congrès de la Standardisation.

Les organisateurs de ce Congrès s'étant ralliés à la solution de la Commission d'examen des vœux, la rédaction proposée par celle-ci est adoptée à l'unanimité.

## **VŒUX DU CONGRÈS DE L'ORGANISATION DE LA PRODUCTION ET DES ÉCHANGES**

L'Assemblée adopte à l'unanimité le vœu de principe (vœu n° 1) proposé par le Congrès ainsi que les vœux n° 2, 3, et 4.

Sur le vœu numéro 5, une discussion intervient à laquelle prennent part le Président de séance ainsi que MM. Pierre Lyautey, Philippar et René Théry; l'Assemblée adopte le vœu qui lui est présenté en remplaçant dans le premier paragraphe du vœu les mots « chaque fois que ces conventions peuvent à un titre quelconque intéresser les colonies », par les mots « chaque fois que ces conventions doivent être appliquées aux colonies ou peuvent les intéresser directement ».

Le vœu numéro 6 est adopté à l'unanimité sans modification.

En ce qui concerne le vœu numéro 8 du Congrès, l'Assemblée en adopte le principe, mais décide de le fusionner avec le vœu sur la contrebande.

Elle adopte en conséquences le vœu unique suivant :

*Considérant qu'un régime douanier, si perfectionné soit-il, ne vaut que par la manière dont il est pratiquement appliqué,*

*Que dans beaucoup de nos colonies, l'insuffisance des services douaniers locaux en cadres et en effectifs de tous ordres est une cause de fraudes préjudiciables,*

*Que la complexité de la nomenclature est une source d'erreurs nuisibles à la bonne exécution des dispositions législatives et réglementaires en vigueur,*

*Qu'en outre, il y a lieu de se prémunir particulièrement contre les dangers de la contrebande,*

*Emet le vœu :*

*Que tout en tenant compte des dispositions tant géographiques que budgétaires dans lesquelles se pose pour chaque colonie le problème de la contrebande douanière, nos services douaniers coloniaux soient renforcés tant en personnel de direction qu'en agents subalternes, et soient dotés de moyens matériels d'investigation qui lui sont indispensables,*

*Que d'accord avec la métropole, les nomenclatures applicables aux colonies soient simplifiées dans toute la mesure nécessaire pour être adaptées à leurs possibilités et à leurs besoins.*

L'Assemblée décide la suppression du dernier vœu présenté par le Congrès.

## **VŒUX DU CONGRÈS DES QUESTIONS FINANCIÈRES**

M. Daudet indique que la Commission d'examen des vœux a été d'avis de supprimer le premier vœu proposé par le Congrès en considérant que ce vœu était en contradiction avec la thèse générale des milieux économiques qui consiste à demander la compression la plus sévère possible des dépenses publiques.

Après une discussion à laquelle interviennent le Président de séance, MM. Duchenois, Lambert-Ribot, Philippar, René Théry et du Vivier de Streel, le vœu est rétabli et adopté à l'unanimité sous la forme suivante :

*Constatant que l'insuffisance des moyens matériels mis à la disposition du ministère des Colonies entrave l'action de direction, de coordination et de contrôle qu'il devrait exercer pour l'évolution générale de notre empire colonial,*

*Emet le vœu :*

*Que ce département soit doté des ressources nécessaires pour lui permettre de remplir complètement sa tâche.*

Les vœux numéros 2, 3, 4, 5 et 6 présentés par le Congrès des questions financières sont adoptés à l'unanimité sans discussion.

Le vœu numéro 7 est également adopté avec la modification proposée par la Commission d'examen des vœux.

Les vœux numéros 8 et 9 sont adoptés à l'unanimité sans discussion.

M. Serruys félicite les rapporteurs des travaux extrêmement complets qu'ils ont présentés.

La séance est levée à 17 heures.

## **VŒUX DE LA SEMAINE DE LA POLITIQUE COMMERCIALE**

Sur la « Diffusion des Produits Coloniaux en France et à l'étranger », la Semaine émet le vœu :

*Que la mise en valeur de nos colonies, et plus particulièrement le développement de leurs voies ferrées et de leurs routes, l'aménagement de leurs ports, leur outillage économique soient activement poussés. Les capitaux nécessaires seront obtenus par des emprunts coloniaux et par un effort budgétaire de la métropole (loi dite « d'équipement national »).*

*Que dans un souci constant d'intégrer dans l'organisation nationale de l'expansion commerciale tous les organismes métropolitains et coloniaux concourant au même but, les agences et offices économiques des colonies, pays de protectorat et territoires sous mandats se tiennent en liaison étroite avec le Ministère du Commerce et détachent chacun un agent à l'Office national du Commerce extérieur à qui incombera la charge de réaliser la liaison entre elles et le monde économique, métropolitain et étranger.*

*Que des postes d'attachés et d'agents commerciaux soient créés dans nos principales colonies et placés auprès de nos gouverneurs. Ils seront les représentants qualifiés de l'industrie et du commerce français auprès de nos établissements d'outre-mer, au même titre que ceux attachés auprès de nos missions diplomatiques sont les représentants à l'étranger de l'industrie et du commerce français, métropolitain ou colonial.*

*Qu'une exposition permanente de nos produits coloniaux soit créée. Le Musée permanent des colonies en constituerait la base de départ.*

*Que le fichier colonial constitué à la Cité des Informations soit développé et perfectionné avec la collaboration des divers organismes coloniaux et métropolitains qui peuvent y contribuer pour être centralisé ultérieurement à la maison projetée de la France d'outre-mer;*

*Qu'en attendant le fonctionnement de cette institution, le fichier colonial soit confié en accord avec les Ministères intéressés à l'organisation la plus compétente pour en assurer l'utilisation et la diffusion.*

*Considérant que le projet concernant la création des zones franches maritimes et fluviales est à l'étude en France depuis 50 ans, alors qu'il a été réalisé depuis longtemps dans le monde entier,*

*Que la proposition de loi Candace, portant sur la création des zones franches, soit examinée rapidement par les Chambres.*

*Sur la « Diffusion des Produits Métropolitains aux Colonies », la Semaine émet le vœu :*

*Considérant que les chefs de service, ou directeurs locaux des entreprises commerciales ou industrielles aux colonies disposent de pouvoirs très étendus en général pour engager la Société ou le particulier qui les a mandatés; qu'il dépend d'autre part des tribunaux compétents d'étendre encore davantage ces pouvoirs par voie d'interprétation; qu'ainsi le mandataire peut assumer des responsabilités qu'il n'a pu exactement mesurer,*

*Considérant qu'il est à tous points de vue désirable que ces directeurs ou chefs de service n'apparaissent aux tiers qu'avec des attributions bien déterminées, avec toutes ces attributions, mais avec celles-là seulement,*

*Que l'autorité compétente étudie l'organisation de la publicité facultative des procurations spéciales délivrées par les entreprises coloniales à leurs directeurs ou agents, afin que les tiers soient avertis des pouvoirs de ces derniers, dans une région déterminée et pendant un temps prévu.*

*Considérant que l'article 38 de la loi du 17 mars 1909, relative à la vente et au nantissement des fonds de commerce, a prévu un règlement d'administration publique pour en déterminer les conditions d'application à l'Algérie et aux colonies,*

*Que si le décret du 2 janvier 1926 a disposé pour l'Algérie, aucune mesure de ce genre n'a été prise pour les autres colonies,*

*Considérant que les motifs qui ont inspiré au législateur les dispositions de cette loi se retrouvent dans plusieurs territoires particulièrement évolués de notre empire colonial,*

*Que les règlements d'administration publique prévus par l'article 38 de la loi du 17 mars 1909 soient mis à l'étude et publiés pour les colonies dont l'organisation commerciale est la plus évoluée,*

*Qu'avant toute promulgation de textes législatifs dans les colonies, le Ministre prenne l'avis des sections compétentes du Conseil économique et celui du Conseil de législation des colonies.*

*Considérant que le développement des ventes de produits français aux colonies comme l'exportation des produits coloniaux dépendent pour une large part d'un meilleur aménagement des conditions de circulation et d'une modération des prix de transports, spécialement des prix de transports maritimes,*

*Considérant que la diminution du fret ne saurait être obtenue sous un régime de gestion directe ou indirecte par l'Etat des services de navigation,*

*Que si sa réalisation dépend pour partie de l'effort qui sera fait par les Compagnies de navigation pour le perfectionnement de leurs méthodes commerciales et notamment de leur service de recherche du fret, elle est plus encore subordonnée à l'action qui sera entreprise par les Pouvoirs publics, tant pour diminuer la charge écrasante que supporte l'armement français par suite de l'application abusive de la législation sociale que pour réaliser un large programme portuaire dont la nécessité s'affirme tous les jours,*

*Que les Compagnies de navigation françaises étudient le rajeunissement de leurs méthodes commerciales et spécialement l'organisation de leur service de recherche du fret,*

*Qu'il soit énergiquement poursuivi par les diverses collectivités publiques intéressées à la réalisation du programme d'outillage portuaire nécessaire.*

*Que l'Etat se préoccupe immédiatement d'une application plus souple et plus prudente de la législation sociale et notamment de la loi de huit heures à l'armement français.*

*Que les produits français et coloniaux soient susceptibles, quand les producteurs le désireront, d'être identifiables, de même que les produits étrangers, par l'apposition d'une marque d'origine indélébile.*

*Que les industriels, agriculteurs et commerçants français veuillent bien se rendre compte des nécessités suivantes et faire tous leurs efforts pour les réaliser :*

a) *Normaliser leurs produits et leurs emballages; soigner leurs conditionnements et les présenter de façon attrayante.*

b) *Se mettre à la disposition des acheteurs en utilisant des tarifs clairs franco, marchandises dédouanées.*

c) *Développer en France l'enseignement pratique des agents des compagnies aux colonies.*

d) *Mettre en commun leurs efforts et leurs ressources pour la propagande des produits français dans nos colonies (publicité collective, exposition d'échantillons, etc...).*

e) *Développer l'étude sur place des marchés coloniaux soit par eux-mêmes, soit par leurs agents.*

Sur « l'Organisation de la production et des échanges », la Semaine émet le vœu :

*Considérant que les dispositions édictées par la loi du 13 avril 1928 et le décret du 2 juillet 1928 constituent en matière douanière une transaction équitable entre les nécessités métropolitaines et coloniales,*

*Qu'elles instituent, tant au regard du groupe des colonies assimilées qu'en ce qui concerne celui des colonies non assimilées, une réglementation assez souple pour s'adapter aux différentes situations particulières, tout en maintenant entre toutes les parties de l'empire français la cohésion désirable.*

*Que les premiers résultats expérimentaux en sont dans leur ensemble satisfaisants,*

*Que les principes dominants de ces dispositions soient désormais maintenus et que les modifications à apporter ultérieurement ne touchent plus qu'à des détails d'application pratique.*

*Considérant qu'un intérêt majeur est attaché à ce que les relations commerciales se resserrent encore entre la France et toutes les parties de son empire d'outre-mer,*

*Que ce but sera atteint notamment par l'élargissement des admissions en franchise des produits encore taxés des possessions du second groupe, de la Tunisie, du Maroc et des pays sous-mandat,*

*Que, pour y parvenir, il conviendra aussi d'atténuer le régime trop rigoureux appliqué à diverses marchandises, le sel par exemple,*

*Que, en plein accord entre les milieux métropolitains et coloniaux intéressés, soient étudiées de nouvelles admissions en franchise en provenance des colonies du second groupe, protectorats et mandats, et que*



*soient envisagées des réductions de tarifs pour ceux de leurs produits qui ne bénéficient pas encore d'avantages préférentiels,*

*Que ces faveurs soient consenties même si, en raison des conditions internationales actuelles, les territoires appelés à en profiter ne pouvaient pas user de réciprocité à l'égard de la métropole,*

*Que, par ailleurs, lorsque les circonstances le permettront, des négociations soient engagées à l'effet de modifier certaines dispositions particulièrement gênantes desdites conventions.*

*Considérant que si, dans leur ensemble, les stipulations de la loi du 13 avril 1928 donnent certaines garanties aux colonies du premier groupe pour l'obtention des dérogations qu'elles sollicitent, le caractère impératif du délai de trois mois imparti à l'Administration centrale pour statuer sur les demandes est parfois une cause de rejet, source ultérieure d'instabilités tarifaires,*

*Qu'une procédure exceptionnelle d'attente soit instituée d'accord entre les milieux métropolitains et coloniaux, permettant de prolonger, sous les conditions à déterminer et dans les limites qui ne devraient pas excéder un mois, l'effet suspensif des demandes de dérogations pendant l'achèvement des enquêtes et transactions y relatives.*

*Considérant que des retards ont été parfois constatés dans la publication au Journal Officiel de la République française, des demandes de dérogation ou tarification spéciale,*

*Que ces retards ont nui à l'étude approfondie de certaines de ces demandes,*

*Que la prescription du décret du 2 juillet 1928 imposant la publication des demandes de dérogations et tarifications spéciales des colonies des premier et second groupes, dans les huit jours de sa réception, soit strictement respectée.*

*Considérant que l'application aux colonies du premier groupe de conventions commerciales conclues entre la métropole et des pays étrangers a provoqué à diverses reprises des difficultés parce que ces conventions n'avaient pas été examinées sous l'angle colonial,*

*Que d'autre part il est essentiel que soient signées par la France diverses conventions concernant spécialement les rapports de quelques-unes de ses colonies avec certains territoires étrangers, même si ceux-ci dépendent de gouvernements avec lesquels la métropole n'est pas en relations contractuelles,*

*Que soit mise au point, d'accord entre les milieux métropolitains et coloniaux, une procédure associant les colonies du premier groupe à l'étude et à la négociation des conventions commerciales poursuivies par la métropole chaque fois que ces conventions doivent être appliquées aux colonies ou peuvent les intéresser directement,*

*Que la même procédure soit utilisée en vue de la conclusion de conventions concernant spécialement telle ou telle colonie particulière, assimilée ou non assimilée.*

*Considérant que toutes les réformes de tarifications métropolitaines ont des répercussions dans notre empire entier, tant par leurs incidences sur les importations étrangères dans nos colonies du premier groupe, que par leurs effets sur la protection donnée à tous les produits coloniaux sur le marché français.*

*Que des organes coloniaux qualifiés soient associés aux organes métropolitains pour participer, en liaison avec eux, aux travaux préalables à ces réformes.*

*Considérant qu'un régime douanier, si perfectionné soit-il, ne vaut que par la manière dont il est pratiquement appliqué,*

*Que dans beaucoup de nos colonies, l'insuffisance des services douaniers locaux en cadres et en effectifs de tous ordres est une cause de fraudes préjudiciables,*

*Que la complexité de la nomenclature est une source d'erreurs nuisibles à la bonne exécution des dispositions législatives et réglementaires en vigueur,*

*Qu'en outre, il y a lieu de se prémunir particulièrement contre les dangers de la contrebande,*

*Que, tout en tenant compte des conditions tant géographiques que budgétaires dans lesquelles se pose pour chaque colonie le problème de la contrebande douanière, nos services douaniers coloniaux soient renforcés tant en personnel de direction qu'en agents subalternes, et soient dotés de moyens matériels d'investigation qui lui sont indispensables*

*Que, d'accord avec la métropole, les nomenclatures applicables aux colonies soient simplifiées dans toute la mesure nécessaire pour être adaptées à leurs possibilités et à leurs besoins.*

Sur la « Standardisation des Produits Coloniaux », la Semaine émet le vœu :

*Considérant qu'il importe d'adopter et mettre en œuvre dans le moindre délai toutes les mesures capables de placer notre production coloniale dans la meilleure position pour lui permettre de résister à la concurrence qui s'efforce de conquérir les débouchés ouverts aux produits du travail de notre empire colonial,*

*Que le classement et le contrôle des produits lors de leur exportation figurent au premier rang de ces mesures, mais qu'il convient de n'adopter sous cette réglementation que des modalités étroitement adaptées au libre jeu des échanges,*

*Que M. le ministre des Colonies prenne l'initiative de constituer un organisme rassemblant avec les représentants des départements des Colonies, de l'Agriculture et du Commerce, les délégués les plus qualifiés des producteurs, des commerçants, exportateurs et importateurs de produits coloniaux.*

*Que cet organisme mette à l'étude pour chacun de nos produits les conditions du classement en fonction, à la fois, des possibilités de la production et des exigences du commerce, et indique dans leurs grandes*

*lignes les modalités rationnelles de standardisation assez souples pour être adaptées aux colonies.*

Sur les « Quetions financières », la Semaine émet le vœu :

*Constatant que l'insuffisance des moyens matériels mis à la disposition du ministère des Colonies entrave l'action de direction, de coordination et de contrôle qu'il devrait exercer pour l'évolution générale de notre empire colonial,*

*Que ce département soit doté des ressources nécessaires pour lui permettre de remplir complètement sa tâche.*

*Que les caisses de réserve des colonies soient exclusivement destinées à jouer le rôle des régulateurs des budgets et, par suite, maintenues à des chiffres raisonnables qui, une fois atteints, permettraient de réduire les impôts locaux.*

*Que la politique des vastes emprunts, si heureusement abordée au début de la présente année, soit poursuivie avec méthode et persévérance en vue de l'amélioration et du développement du marché colonial.*

*Que la délégation fiscale à laquelle sont soumises les Sociétés ayant leur siège à Paris et leur exploitation en Algérie, aux colonies, dans les pays de protectorat ou dans les territoires sous mandat, demeure applicable à ces Sociétés, alors même qu'elles ont leurs organes d'administration et de contrôle dans la métropole.*

*Que les relations budgétaires de la métropole et des colonies soient, quand il est nécessaire, assouplies pour prendre en considération les conditions nouvelles entraînées par le développement économique des pays neufs, notamment l'enchérissement des produits, déterminé par le retard ou l'insuffisance des moyens de communication; et qu'en particulier la métropole fasse bénéficier les colonies de sa propre puissance de consommation en instituant, dans des cas exceptionnels, des ristournes de tout ou partie du droit d'entrée métropolitain en faveur des colonies, qui en feraient profiter les producteurs protégés.*

*Que la métropole facilite la production, dans son domaine d'outre-mer, de produits nécessaires à sa propre consommation, notamment en poursuivant la politique déjà commencée, qui a pour objet l'exonération de tout impôt (droit de douane, taxes intérieures de consommation) frappant les produits similaires étrangers qui rentrent en France.*

*Que l'intervention financière de l'Etat dans les entreprises consiste essentiellement en un apport de capitaux pour les travaux non rentables, en subventions à des organismes dûment qualifiés pour les recherches ou les expériences de technique agricole; en une garantie d'intérêts assurée aux capitaux privés dans les entreprises indispensables pour l'équipement général mais qui sont de rentabilité incertaine, et une participation ultérieure de l'Etat aux superbénéfices de l'œuvre dont il a protégé les débuts.*

*Au cas où l'Etat est exceptionnellement amené à prendre une participation dans le capital de certaines entreprises (en garanties d'avances ou de subventions), celle-ci ne devrait jamais conduire à une gestion directe.*

*Que le crédit colonial ne procède pas, en principe, par fonctionnement direct aux colonies,*

*Qu'il étudie plus spécialement les crédits devant durer plus de cinq ans, et qu'il en assure le financement par les établissements existants, à créer ou à modifier, sous la responsabilité de ceux-ci.*

*Que le développement colonial soit poursuivi à la fois dans les deux domaines que constituent l'utilisation des possibilités locales de richesses et l'accroissement du pouvoir d'achat de la population locale par son enrichissement propre, de façon que l'harmonie nécessaire soit approximativement maintenue, et l'élévation du pouvoir productif dans le monde entier compensée par une élévation parallèle des possibilités de consommation.*

### BANQUET DE CLOTURE

Les travaux de la « Semaine de la politique commerciale » ont été clôturés par un banquet qui s'est tenu le 8 juillet, à 20 heures, au Restaurant Ledoyen, sous la présidence de M. R. P. Duchemin, Président de la « Quinzaine nationale de la Politique économique et financière ».

M. François Marsal, Président de la « Semaine de la Politique commerciale », a prononcé l'allocution suivante :

*Discours de M. François-Marsal,*

*Président de la Semaine de la Politique Commerciale.*

Messieurs,

M. Lambert-Ribot a mis en lumière avec une remarquable netteté la nécessité de coordonner la politique économique de la Métropole avec ses Colonies, qui manque aujourd'hui d'unité d'études, de conception et d'action.

Je suis persuadé que les travaux de notre Semaine de la Politique Commerciale, auxquels vous m'avez fait le grand honneur de me demander de présider, contribueront, dans une large mesure, à faciliter cette coordination.

Mais cette tâche ne sera accomplie que si dans la Métropole même, nous faisons trêve aux querelles stériles et réalisons l'union entre les Français,

L'union entre les Français de la Métropole, l'union étroite entre la Métropole et ses Colonies, tels sont les vœux que je forme et ce faisant, je suis persuadé d'être votre interprète à tous.

M. R. P. Duchemin a pris ensuite la parole et a prononcé le discours suivant ::

MESSIEURS,

Je ne ferai pas un long discours. M. Lambert-Ribot dans son magistral exposé de cet après-midi, et M. François Marsal, dans la brillante allocution que vous venez d'entendre, ont parfaitement résumé les conclu-

sions et les enseignements à tirer des travaux de la première semaine de notre Quinzaine nationale de la Politique économique et financière.

Je tiens seulement à remercier, à nouveau, tous ceux qui nous ont apporté leur concours pour le succès de cette manifestation et, plus particulièrement son Président, M. le Ministre François-Marsal, et M. Ernest Picard.

Je remercie aussi les membres du Parlement qui ont bien voulu honorer ce dîner de leur présence, MM. H. Le Mire, Candace, Brière. Ils nous donnent ainsi un nouveau témoignage de l'intérêt qu'ils portent au développement de notre Empire colonial.

Je vous ai dit, Messieurs, que je ne vous infligerai pas un long discours; je tiendrai parole. Permettez-moi, cependant, d'appeler votre attention sur le rôle que peuvent et doivent jouer nos colonies dans l'organisation économique de l'Europe.

Nos colonies forment avec la métropole un magnifique empire; elles sont susceptibles de fournir à la France — nous le savons tous, mais il faut le répéter —, la plus grande partie des matières premières nécessaires à la vie moderne; à ce titre, elles sont donc aussi un facteur du relèvement et de l'indépendance de l'Europe; et dans l'économie européenne la France, grâce à elles et grâce à la puissance financière, est assurée de tenir une place prépondérante.

Mais pour que ces résultats soient atteints, il est indispensable de resserrer les liens économiques qui unissent la France d'Europe à la France d'outre-mer; il y a entre elles, au point de vue administratif, assimilation parfaite; au point de vue économique, au contraire, beaucoup de progrès sont à réaliser. Dans le domaine économique, l'Empire français est encore à créer.

J'espère que nos travaux contribueront à orienter la politique française dans cette voie.





---

PARIS  
IMPRIMERIE DE " LA SECURITAS  
20, Rue Cadet, 20

---



