

40 et 50 marks le mètre cube. Les mêmes marchandises chargées à Anvers ne payaient plus que 6 à 8 marks la tonne pour combattre la marine anglaise et belge.

Au Congrès fédéral du 14 avril 1923, à Châteaurenard (Bouches-du-Rhône), les expéditeurs-exportateurs et producteurs-expéditeurs en fruits, légumes et primeurs émettaient le vœu suivant : « Vu la lutte que la production et le commerce français des fruits et primeurs doit soutenir contre la concurrence étrangère, la Fédération émet le vœu que les pouvoirs publics fassent consentir d'urgence par les Compagnies de chemins de fer des réductions de 15 à 20 0/0 sur les tarifs G.V. d'exportation ».

De même, le 26-12-1921, la Chambre de commerce de Villefranche-sur-Saône (Rhône) émettait le vœu suivant : « Que les tarifs des marchandises expédiées pour l'exportation soient réduits de 30 0/0 en grande et petite vitesse ».

Pour l'exportation du vin, par exemple, on exporte moins pour différentes raisons : campagnes antialcooliques, extension du régime sec, tarifs douaniers étrangers presque prohibitifs. (*La Semaine du vin*, 1922).

Dans la *Journée Industrielle*, M. Caplain signale l'organisation anarchique de la production et du commerce en France, il propose d'adopter le système pratiqué par nos deux remarquables concurrents; l'Amérique et l'Allemagne: c'est-à-dire la spécialisation. Il préconise dans chaque région le groupement de chaque industrie en syndicat, et chaque usine se spécialiserait sur le conseil du syndicat pour une fabrication d'un article déterminé. De plus, un consortium serait créé pour la vente en commun, dirigé par des spécialistes éprouvés. La répartition des ordres par spécialités serait également faite par les soins de ce consortium. Cette répartition devant être faite au prorata de l'importance de chaque usine. En appliquant ce système de fabrication et de vente, le groupe pourrait alors envisager avec succès l'exportation de ses produits manufacturés, qui pourraient, sans contestation, rivaliser avec les produits des nations concurrentes tant au point de vue du fini du travail que du prix.

Dans le journal patronal, l'*Usine*, une enquête avait été ouverte sous cette forme : Pourquoi achète-t-on en Allemagne ? Nous citons à titre d'exemple deux réponses faites. Dans la première, M. Menjon, industriel à Pau (Basses-Pyrénées) s'exprime ainsi : « Je suis industriel d'avant-guerre et j'avais une importante scierie. Je l'ai vendue il y a un an et j'ai monté une usine moins importante avec du matériel allemand. Le matériel de ma première usine était tout français et j'ai refusé bien souvent des offres de maisons allemandes. Mais quand j'ai voulu me réinstaller, j'ai bien consulté la maison qui m'avait autrefois fourni. On me demandait un an de délai et un paiement comptant. Je n'ai pas oublié avec quelle désinvolture mon fournisseur primitif traitait ses vieux clients. Des prix pratiqués pendant la guerre et de ceux que l'on demandait en 1920, je dirai simplement qu'ils étaient scandaleux. Dès lors, je me suis rendu en Allemagne, où j'ai trouvé en magasin tout ce que je désirais à des prix bien au-dessous, les tarifs douaniers prohibitifs

n'existant pas encore et je n'ai qu'à me louer d'avoir choisi mon fournisseur pour la qualité du matériel et la correction commerciale. Pour le matériel à bois, les constructeurs français ont de très belles machines, mais pas de machines spécialisées. Enfin, je tiens à attirer l'attention des acheteurs de machines aux constructeurs français sur la prétention qu'ont ces derniers de vouloir imposer à leurs clients les conditions générales de vente des Chambres syndicales de la mécanique et du gros matériel électrique. Ces conditions sont léonines et unilatérales et bien entendu, toutes en faveur des constructeurs. Si Messieurs les constructeurs veulent discuter, je le ferai avec plaisir, convaincu qu'il me sera facile de leur démontrer que s'ils veulent vendre aux Français et éviter la concurrence étrangère, il leur est nécessaire de changer leur mentalité. » Le journal ajoutait les réflexions suivantes: Depuis longtemps, le syndicalisme français insiste sur la nécessité de changer les méthodes et la mentalité des industriels. Dans la deuxième qui émanait de M. Lévy, à Paris, votre question, était-il écrit, pourquoi achète-t-on aux Allemands, est mal posée. Ce n'est pas ainsi qu'il fallait s'exprimer, mais pourquoi n'achète-t-on plus en France ? Il y a peut-être à cela une question de prix, mais ce n'est pas certain. Il y a surtout une question de dignité professionnelle parce que sur dix constructeurs, neuf se moquent de leurs clients et n'entendent rien aux questions qu'ils veulent traiter. J'ai acheté en France une presse qui n'est pas capable de fonctionner, parce qu'elle est construite en matériaux douteux. Les engrenages ont cassé. Autre chose: Une grosse affaire d'électricité s'est engagée à faire tourner une presse par transmission électrique. Il faut 7 HP pour la presse, une demi-fixe Weyker et Richemont donne 20 à 28 HP. Or, il y a de cela 18 mois et la maison est incapable de faire tourner la presse. Alors je me moque que le constructeur soit boche, arménien, turc ou n'importe quoi, ce que je demande, c'est de marcher. Alors quand j'aurai à nouveau besoin de machines, que croyez-vous que je ferai ? Je ne recommencerai pas bien sûr avec les mêmes maisons.

Le même journal, l'*Usine*, ajoute que la première lettre contient de dures vérités.

A ces causes multiples plus particulières à la France qui peuvent expliquer les difficultés de notre commerce extérieur et son défaut de développement plus ample, il conviendrait d'ajouter les causes plus générales agissant sur tous les pays : la sous-consommation dans certains pays, notamment dans l'Europe Centrale, le développement du protectionnisme, la questions des changes, la création d'industries nouvelles de suppléance pendant la guerre et le développement industriel de certains pays.

Au lieu de pourfendre la journée de huit heures en lui attribuant une responsabilité qu'elle n'a pas eu dans la crise de notre commerce extérieur, les industriels et les commerçants français feraient mieux de s'occuper de remédier aux imperfections de leur méthode industrielle et commerciale. Mais leur activité ne peut suffire à tout et il est plus facile de dénoncer les pseudo-méfais des courtes journées de travail.

GEORGES LEVY.

