

METHODES COMMERCIALES ET INDUSTRIELLES DE L'ANGLETERRE

C'est une brochure bien curieuse qui nous parvient et dont on ne saurait nier ni l'importance, ni l'authenticité, puisqu'elle fait partie du *Blue-Book* distribué au Parlement anglais. C'est un premier cri d'alarme poussé par les agents diplomatiques et consulaires de la Grande-Bretagne contre la concurrence étrangère que les Anglais rencontrent aujourd'hui dans toutes les parties du monde. Et pour qui connaît les soucis qu'ils prennent habituellement de dissimuler leurs faiblesses et d'exalter leur puissance, c'est un enseignement remarquable que contient cette brochure livrée à la publicité et relatant avec de nombreux détails les fautes commises, les erreurs à corriger, les routines à délaisser, sous peine de voir, dans un temps prochain, l'orgueilleux pavillon britannique s'incliner devant celui des autres nations.

Au cours des cinq dernières années, les rapports adressés au Foreign Office par les agents diplomatiques et consulaires anglais, ont fréquemment fait allusion aux méthodes pratiquées par les principales nations commerciales rivales de l'Angleterre, pour lui faire concurrence en pays étrangers; ils appellent aussi l'attention sur l'indifférence apparente des commerçants anglais à l'égard de cette concurrence. Dans ces mêmes rapports, les consuls proposent l'adoption de certaines mesures susceptibles, à leur avis, d'assurer aux négociants anglais la conservation, aujourd'hui très menacée, de leur prépondérance sur les marchés étrangers. Un choix a été fait dans ces rapports entre les vues exprimées pendant la période comprise entre le mois de janvier 1896

et octobre 1898, et chaque pays pourrait consulter avec profit ces conseils, bien qu'ils ne lui soient pas directement adressés.

Suivant l'opinion générale des consuls, pour maintenir la suprématie commerciale de l'Angleterre, jusqu'alors inattaquable, il est indispensable que les commerçants anglais se soumettent aux exigences des clients, et qu'ils leur offrent des avantages en modifiant leur manière de faire, s'ils veulent en conquérir de nouveaux. D'après ces rapports, les causes qui contribuent plus particulièrement à mettre les Anglais en situation désavantageuse, dans les pays où les autres nations leur ont fait dans ces dernières années, une concurrence plus active que jamais, sont les suivantes, dont quelques-unes ne laisseront pas que de surprendre bien des gens :

1o Répulsion des négociants anglais à fournir des produits à bon marché;—se contenter de petites commandes de début;—étudier les goûts des clients;—employer le système métrique dans le calcul des poids, frais, etc.;—accorder des facilités de crédit.

2o Petit nombre des voyageurs de commerce anglais, en comparaison avec ceux des autres nationalités; leur ignorance des langues des pays qu'ils visitent et leur habitude d'inonder la place d'une profusion de catalogues et autres imprimés uniquement rédigés en langue anglaise;

3o Infériorité du système d'emballage anglais, comparativement aux systèmes allemand et américain;

4o Frais additionnels occasionnés par le prix élevé du fret sur les lignes de vapeurs anglais;

5o Fréquence des grèves en Angleterre, tendant à produire l'incertitude dans la livraison des commandes;

6o Développement de l'éducation technique en Allemagne; attention spéciale portée, dans les écoles, sur