

LA LUTTE ECONOMIQUE CONTRE L'ALLEMAGNE

Il est louable d'affirmer son patriotisme. Il n'est pas nécessaire, toutefois, que cette affirmation se traduise par des gestes puérils et vains. On peut craindre que tout le monde ne le comprenne pas. Depuis le début des hostilités, un grand cri de protestation a été poussé dans le monde des affaires contre la concurrence allemande. Une attention plus vigilante aux avertissements donnés eût mieux valu qu'une protestation tardive.

Combien de commerçants canadiens, aujourd'hui indignés, s'obstinaient, avant la rupture, à employer des Allemands sous prétexte d'une économie dont ils peuvent aujourd'hui supputer le prix onéreux; combien s'obstinaient à ne pas admettre qu'on leur reprochât de se faire livrer par l'industrie allemande des produits qui faisaient une concurrence ruineuse aux similaires fabriqués au Canada. Que d'industriels aussi se refusaient à apporter des modifications à leurs habitudes commerciales en vue de lutter contre une concurrence allemande qui profitait surtout de la faiblesse et de l'insuffisance de la riposte.

* * *

Cela est le passé. Ne récriminons pas. Il convient d'espérer qu'il ne se reproduira pas, mais il ne faut pas non plus tomber dans l'excès contraire. Il n'est pas rare, aujourd'hui, d'entendre des personnes bien intentionnées soutenir qu'on ne doit plus à l'avenir entretenir aucune relation, aucuns rapports avec les Allemands. Si l'on entend par là: "avec l'Empire allemand" nous sommes d'accord; mais il ne faut pas aller plus loin. Quelle que soit la forme politique qui s'établisse après la guerre, au delà du Rhin, il est absurde de prétendre rompre toutes relations commerciales avec une population de plus de soixante millions d'hommes, vivant et travaillant au centre de l'Europe. La vérité, c'est qu'il nous faudra nous défendre contre eux un peu mieux que nous ne l'avons fait jusqu'ici. Il serait inadmissible, voire même ridicule de prétendre ignorer leur existence.

C'est pour cela que nous nous refusons à attacher une grande importance à la constitution de diverses "Ligues anti-allemandes" des efforts desquelles nous ne saurions attendre de résultats pratiques. On entend bien que ces formations permettent la constitution de tout un état-major de président, vice-présidents, secrétaires, trésoriers, délégués, etc., attirant sur eux l'attention de personnalités qui, à l'occasion, peuvent récompenser par des distinctions honorifiques des efforts plus ou moins désintéressés; mais c'est là un côté de la question qui ne saurait intéresser les hommes ayant le réel souci d'une revanche économique de l'Empire Britannique contre l'Allemagne. Ceux-là estiment qu'il vaut mieux se placer au point de vue de la pratique des affaires et ne pas essayer d'ignorer des concurrents qu'on n'empêchera pas d'exister, encore qu'il nous faille tout tenter pour amoindrir leur importance sur nos marchés. Ce qu'il faut, c'est s'organiser pour contenir leur concurrence dans de justes limites, pour nous défendre efficacement contre leurs entreprises, et aussi pour cesser — ceci spécialement à l'adresse de certains financiers — de leur fournir bénévolement les ressources dont ils se servent pour nous combattre.

Or, à cet égard, les moyens ne nous font pas défaut. Il s'agit de vouloir et de savoir les utiliser.

* * *

Les Allemands, considérés en masse, sont d'habiles commerçants, c'est entendu. Ils nous l'ont prouvé plus d'une fois à notre détriment; mais ce sont aussi — nous parlons de personnalités directrices — des économistes avisés.

Lorsqu'ils s'efforcent de conquérir la clientèle étrangère

par l'activité et le nombre de leurs agents commerciaux, par un plus large esprit d'organisation du crédit à leurs clients, ils ne font, en somme, qu'user de procédés normaux que rien, sauf notre insouciance, ne saurait nous empêcher d'imiter. Si leur concurrence est triomphante par de pareils moyens, nous n'avons à nous en prendre qu'à nous-mêmes. Il dépend de nous de nous adapter à leurs méthodes, avec l'avantage particulier qui en résulterait pour nous de la supériorité générale de notre fabrication. L'industrie et le commerce français ont reçu, en cet ordre d'idées, des leçons dont il faut espérer qu'ils profiteront mieux dans l'avenir qu'ils ne l'ont fait dans le passé. C'est à eux qu'il appartient de prendre les initiatives nécessaires. Si c'est là un des objectifs que se proposent les "ligues anti-allemandes", nous ne pouvons que les en féliciter, et nous affirmer très résolus à les soutenir dans la mesure de nos forces.

* * *

Mais à côté de cette initiative privée dont la mise en action, peut-être mieux conçue, reste nécessaire, il y a place aussi pour une action gouvernementale. Il est bon que le travail national soit défendu contre la concurrence étrangère, en général, par le système des droits de douane non prohibitifs mais protecteurs. Seulement, cette arme économique doit être assez souple pour nous défendre contre des procédés spéciaux dont l'Allemagne a fait grand usage et tiré grand profit; et dont on a eu jusqu'ici le très grand tort de ne pas se préoccuper suffisamment au Canada.

La concurrence allemande ne doit pas ses succès seulement à l'activité de ses agents commerciaux et moins encore à la qualité de sa production, encore une fois inférieure à la nôtre. Sa réussite a été, sur tout, favorisée par l'organisation des cartels, autrement dit par la méthode qu'on appelle le "Dumping", expression assez malaisée à définir, mais dont les effets sont trop manifestes pour qu'on n'en comprenne pas toute la portée.

Le "dumping" est un système qui permet d'intensifier sans danger la production intérieure, — celle-ci étant défendue énergiquement par la protection douanière — tout en permettant d'écouler à l'extérieur, à des conditions ruineuses pour leurs concurrents, la production qui dépasse les besoins des acheteurs nationaux.

Plus simplement, disons que, grâce à l'emploi du "dumping", l'industrie allemande peut réaliser des bénéfices en vendant à perte à l'étranger, ou, sinon à perte, du moins à des prix très inférieurs à ceux qu'elle réalise sur son propre marché.

Cela paraît bizarre au premier abord. Rien n'est plus réel cependant.

* * *

Il y a quelques années, une revue anglaise a démontré, par des chiffres précis, que le calcul des pratiquants du "dumping" n'avait aucun caractère paradoxal.

Ce calcul s'établit de la manière suivante:

Une fabrique, utilisant toute sa capacité de production, peut produire, par jour	900 tonnes
à un prix de revient qui sera, par exemple, de...	\$ 4.25
Si elle n'utilisait que les deux tiers de sa capacité de production, soit	600 tonnes
la tonne lui reviendrait à	\$ 4.75
Admettons qu'elle puisse obtenir pour	900 tonnes
comme pour 600, le prix de	\$ 6.25
le profit de sa pleine production sera de 900 tonnes X \$2.00, soit, par jour, de	\$1,800
tandis que le profit de la production aux deux tiers ne serait que de 600 t. X \$1.50, soit	\$ 900