

PAUL DE ROUSIERS

LES

GRANDES INDUSTRIES

MODERNES

IV



Les Transports maritimes



LIBRAIRIE ARMAND COLIN

103, BOULEVARD SAINT-MICHEL, PARIS

1815



LES
GRANDES INDUSTRIES
MODERNES

IV

OUVRAGES DE PAUL DE ROUSIERS

LIBRAIRIE ARMAND COLIN

- LES GRANDS PORTS DE FRANCE : leur rôle économique. Un volume in-16, broché. (*Épuisé.*)
- LES SYNDICATS INDUSTRIELS DE PRODUCTEURS en France et à l'étranger : Trusts, Cartells, Comptoirs, Ententes internationales (Nouvelle édition refondue, mise à jour et considérablement augmentée). Un volume in-16, broché.
- LES INDUSTRIES MONOPOLISÉES (TRUSTS) AUX ÉTATS-UNIS. Un vol. in-16, broché (Bibliothèque du Musée social). (*Épuisé.*)
- LE TRADE-UNIONISME EN ANGLETERRE, par *Paul de Rousiers*, avec la collaboration de *MM. de Carbonnel, Festy, Fleury et Wilhelm*. Un volume in-16, broché (Bibliothèque du Musée social).
- HAMBOURG ET L'ALLEMAGNE CONTEMPORAINE. Un volume in-16, broché. (*Épuisé.*)
- L'ÉLITE DANS LA SOCIÉTÉ MODERNE : SON RÔLE. Un volume in-16, broché.
- LES GRANDES INDUSTRIES MODERNES :
- Tome I : L'industrie houillère. — L'industrie pétrolière. — L'industrie hydro-électrique. Un volume in-16, broché.
- Tome II : La métallurgie. Un volume in-16, broché.
- Tome III : Les industries textiles. Un volume in-16, broché.
- Tome IV : Les transports maritimes. Un volume in-16, broché.

LIBRAIRIE FIRMIN-DIDOT ET C^{ie}

- LA VIE AMÉRICAINE. Un fort volume in-4, avec une héliogravure, 320 reproductions photographiques et 10 cartes, couverture en couleurs par E. Grasset.
(Ouvrage couronné par l'Académie française, prix Marcellin Guérin.)
Le même ouvrage, non illustré, en 2 volumes in-18 jésus
- I. *Ranches, fermes et usines.*
- II. *L'Éducation et la Société.*
- LA QUESTION OUVRIÈRE EN ANGLETERRE, avec une préface de Henri de Tourville. Un volume petit in-8, broché.
(Ouvrage couronné par l'Académie des Sciences morales et politiques.)

20105117-131509
PAUL DE ROUSIERS

LES
GRANDES INDUSTRIES
MODERNES

IV

Les Transports maritimes



LIBRAIRIE ARMAND COLIN
103. BOULEVARD SAINT-MICHEL, PARIS
1926

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

Copyright 1926 by Max Leclerc
et C^{ie}, proprietors of Librairie
Armand Colin.

LES GRANDES INDUSTRIES MODERNES

LES TRANSPORTS MARITIMES

CHAPITRE PREMIER

Leur constitution tardive en industrie séparée.

Nous avons étudié, dans les trois volumes précédents, des industries qui, malgré leur extrême diversité, offraient cependant un caractère commun ; elles aboutissaient à un produit. Tantôt le produit était extrait du sol, comme le charbon, le minerai ou le pétrole ; tantôt il résultait d'une fabrication comme l'acier, les machines ou les étoffes de toutes sortes ; tantôt même il s'obtenait par une ingénieuse transformation des forces naturelles pour les plier au service de l'homme, comme dans le cas de la houille blanche ; mais, d'une façon ou d'une autre, le but poursuivi par toutes ces industries se concrétisait

dans un objet matériel ou dans une somme d'énergie qui permettait de mesurer leur effet utile.

Nous abordons aujourd'hui l'étude d'une industrie d'un genre tout différent. Les transports n'aboutissent pas à un produit, mais à un service. Nous nous bornons ici aux transports maritimes; mais les transports terrestres ont le même caractère. Les uns et les autres exécutent une opération matérielle de simple déplacement qui n'a par elle-même aucune signification. Elle ne modifie pas la marchandise; elle ne l'élabore pas; elle ne l'améliore pas; elle n'augmente donc pas sa valeur intrinsèque. Elle ne vaut que par la conception commerciale qu'elle sert. Elle est donc dominée par cette conception commerciale. Il s'effectue sur mer des transports à grande distance, couvrant plusieurs milliers de kilomètres. Ces transports représentent toujours une dépense pour celui au compte duquel ils s'effectuent. Il s'en faut qu'ils soient toujours une source de profits; car cette dépense n'est pas forcément compensée par une augmentation égale ou supérieure de la valeur de la chose transportée.

Les transports maritimes ne peuvent donc s'établir comme industrie distincte que là où il existe un ensemble important d'échanges commerciaux entre pays séparés les uns des autres par la mer. C'est là une première conséquence de leur caractère dépendant vis-à-vis du commerce. Aussi, pendant de longs siècles, l'armateur proprement dit n'a-t-il pas existé. Il y avait bien des négociants aventureux qui équipaient des navires à leurs frais pour une expédition,

ou même pour une série de navigations successives; mais ils n'étaient armateurs que, pour ainsi dire, accessoirement; leur visée principale était le commerce des marchandises; le transport de ces marchandises n'était pour eux qu'une façon d'atteindre le but, une variété de commerce.

Ce type de négociant-armateur disparaît aujourd'hui de plus en plus. La création des lignes régulières de navigation, due, comme nous le verrons, à la vapeur, en a précipité le déclin. Même dans le trafic irrégulier, on rencontre rarement une maison d'armement transportant d'une façon exclusive ou même d'une façon principale des marchandises lui appartenant. Tout au plus, peut-on citer encore des importateurs de nitrates du Chili faisant naviguer leurs cargaisons sur leurs propres voiliers; des entreprises d'huilerie transportant elles-mêmes leurs arachides ou leurs coprahs; quelques gros négociants en grains, en charbons ou en pétroles possédant des navires afin de ne pas être entièrement à la merci des armateurs pour leurs affrètements; mais ceux-là même qui unissent dans leur activité le négoce et le transport maritime ne le font que pour partie. Ou bien ils transportent d'autres marchandises que les leurs, et ils sont surtout armateurs; ou bien, au contraire, ils affrètent des navires à des armateurs pour transporter des marchandises leur appartenant et, dans ce cas, ils sont surtout négociants. L'ancien négociant-armateur qui travaillait pour son compte, qui ne transportait pas pour autrui et qui n'affrétait pas à autrui n'est plus guère qu'un souvenir.

Mais le type moderne de l'armateur, du transporteur par mer, est infiniment varié et complexe. Il se modèle, en effet, sur ce phénomène essentiellement mobile qu'est le commerce de mer. C'est là une deuxième conséquence du caractère accessoire et dépendant de l'armement maritime. Cette industrie qui ne produit rien, qui se borne à servir les combinaisons des commerçants, n'a pas de fin économique qui lui soit propre, ou plutôt elle n'a qu'une fin de distribution. Elle va donc refléter passivement tous les changements de physionomie du trafic maritime qui lui-même subit une infinité de répercussions profondes et diverses, suivant les temps et les lieux.

Contrairement à ce qu'on pourrait croire, l'intérêt passionnant qui s'attache à l'étude des transports maritimes tient précisément à ce qu'ils sont une industrie de reflet. Depuis que les moyens techniques dont ils disposent sont plus puissants, surtout depuis que la vapeur a rapproché les distances par terre et par mer, il ne se passe rien d'important dans le monde sans que les transports maritimes n'en subissent le contre-coup. La découverte d'un gisement de charbon, de pétrole, de minerai, de phosphate ; la mise en valeur d'une terre vacante devenue productrice de grains, de bétail, de vins, de plantes textiles ; l'exploitation d'une zone de pêche favorable ; la création d'un chemin de fer dans un pays sans communications ; l'établissement d'une industrie nouvelle et, d'une façon générale, tous les phénomènes de production ou de distribution, leur développement ou leur disparition, leurs vicissitudes

diverses, et cela dans tous les pays baignés par les mers, sont, pour les transports maritimes, des éléments de progrès ou de décadence, d'activité ou de malaise passagers. Ce n'est pas tout, et les accidents atmosphériques de tout ordre, les tremblements de terre et les révolutions politiques, les guerres, les fléaux de toutes sortes agissent aussi directement sur eux. Et c'est aussi par eux que s'opèrent ces migrations de peuples, formes très heureusement évoluées des anciennes invasions, qui tendent à équilibrer les moyens d'existence avec la population et qui ont sur les destinées des sociétés humaines une action si marquée. Aussi, pour bien comprendre ce qui se passe, à un moment donné, dans l'industrie des transports maritimes, il faudrait pouvoir saisir tout ce qu'elle reflète, c'est-à-dire une image à peu près complète de la vie économique du monde. Il y a là de quoi décourager des vues trop ambitieuses. Il y a aussi de quoi susciter un vif désir de pénétrer le plus possible le mystère de cet organisme en liaison intime avec tant et de si importants phénomènes.

Il s'en faut que le rôle moderne des transports maritimes ait eu la même portée et le même éclat aux différentes époques de l'histoire. Lorsqu'on naviguait peu, la marine marchande ne comptait guère ! Lorsque quelques négociants-navigateurs ne transportaient que leurs cargaisons, quand il n'y avait pas de services maritimes à la disposition du public, ces quelques entreprises isolées ne pouvaient avoir qu'une influence limitée. Enfin, quand les transports par terre étaient lents, coûteux et rares, les transports

par mer se trouvaient privés du puissant aliment que ceux-ci leur apportent de nos jours, Sans tenter de retracer, même d'une façon sommaire, la longue évolution des transports maritimes, il nous a paru possible de marquer comment leur constitution en industrie séparée s'est opérée sous l'action directe d'une double transformation parallèle : 1° la transformation de la marchandise de mer ; 2° la transformation de l'outil de navigation, c'est-à-dire du navire. Ces deux éléments ont, en effet, agi d'une façon déterminante, pour faire des transports maritimes une industrie distincte du commerce de mer.

1. — LA TRANSFORMATION DE LA MARCHANDISE DE MER.

On peut distinguer trois périodes principales dans cette transformation. Ce ne sont pas absolument des périodes historiques, en ce sens qu'elles ne se succèdent pas aux mêmes époques pour tous les pays du monde. Ce sont plutôt des périodes économiques, correspondant à un certain état de développement des forces productrices, à l'activité des échanges et des communications dans un pays donné. En fait, elles ont un caractère historique si on considère seulement les pays de l'Europe occidentale et du bassin de la Méditerranée, dont l'évolution économique a été dominée par les mêmes causes générales.

Dans la première de ces périodes, la marchandise est réservée à l'armateur. Autrement dit, on trans-

porte pour soi-même. C'est à titre exceptionnel que l'on voit apparaître quelques transports exécutés pour le compte de personnes autres que l'armateur, par exemple le transport de l'armée de saint Louis par les Vénitiens, en 1268. Il suffit de rappeler ce souvenir pour marquer le caractère très spécial de cette opération, qui participe de l'expédition militaire et de l'acte politique autant au moins que du contrat commercial.

Dans la deuxième période, la marchandise n'est plus réservée à l'armateur, mais elle est réservée au pavillon. Les propriétaires de navires les arment pour les charger de cargaisons fournies par des producteurs ou des commerçants, mais chaque pays maritime se réserve plus ou moins son fret, soit par des mesures de prohibition interdisant l'entrée ou la sortie de marchandises sur navires étrangers, soit par des mesures de protection assurant un traitement de faveur aux navires nationaux.

Enfin, la troisième période se caractérise par ce fait que les armateurs de chaque pays tendent à se mettre indistinctement au service de tous les autres. Les cloisons étanches qui compartimentaient autrefois le commerce maritime en une série de sections séparées, disparaissent de plus en plus et l'ensemble du tonnage de navires de mer affectés au trafic maritime international forme une seule unité en face de l'ensemble des marchandises de mer échangées entre les nations.

Des bouleversements aussi profonds dans une industrie dont nous savons déjà qu'elle est une

industrie de reflet, se rattachent à un ensemble de causes assez complexes. D'autre part, ils produisent des effets importants. Il nous faut donc reprendre chacune de ces périodes et examiner brièvement ses traits principaux.

La marchandise réservée à l'armateur. — Les premiers armateurs-négociants dont l'histoire nous ait conservé le souvenir semblent avoir été des *colporteurs de mer*. Ils mettaient à la voile après avoir chargé leur navire d'une sorte de pacotille. Dans chacun des ports où ils relâchaient, ils vendaient une partie de cette pacotille, la renouvelaient partout où ils en trouvaient l'occasion, réglant leurs itinéraires d'après les chances de profit qu'ils escomptaient. C'est l'impression que donnent les quelques indications précises que nous avons sur le trafic des Phéniciens, des Carthaginois, des Grecs, plus tard des Génois, des Vénitiens et des Hanséates. Ils ne desservent aucune ligne ; ils ne recherchent ni affréteurs ni chargeurs. Ils naviguent sur leur navire, offrant, partout où ils escales, les marchandises qu'ils ont acquises, en achetant d'autres, exactement comme fait un colporteur, avec cette différence que leur moyen de transport plus perfectionné, plus important, leur permet des opérations plus amples et sur une zone plus large. Quand l'expérience leur apprenait que tel port offrait des conditions permanentes de trafic, ils y créaient un comptoir et le visitaient alors à des intervalles fréquents. Tout le littoral de la Méditerranée a été semé de comptoirs phéniciens, carthaginois, grecs, vénitiens.

La marchandise de mer de cette période se prêtait, d'ailleurs, à ce genre de trafic. Elle était rare, précieuse, chère, au lieu d'être abondante, commune et bon marché comme la grande masse de nos cargaisons modernes. Les Phéniciens de Tyr transportaient des perles, des pierres précieuses, des étoffes de prix, notamment la pourpre, de l'encens, du poivre, de la cannelle venant généralement de l'Orient. Ils prenaient aussi en Espagne de l'argent, de l'or, du plomb ; aux îles Cassitérides ils achetaient l'étain qui jouait alors un si grand rôle. Les Grecs se livraient à peu près au même commerce.

Dans ces conditions, les ports d'attache de ces colporteurs, points de départ de leurs expéditions, constituaient surtout des magasins et entrepôts accessibles du côté de la mer et aussi isolés que possible de la terre ferme. Il s'agissait, en effet, de se mettre à l'abri des coups de main et déprédations. La richesse mobilière était chose rare alors ; le commerce maritime, bien qu'exposé à de terribles aléas, permettait de très fructueuses opérations et la nature même des cargaisons amenait dans les ports une accumulation de trésors. Aussi les grands ports de cette période se caractérisent-ils par un extraordinaire souci d'isolement. L'ancienne Sidon était établie sur une sorte de dock limité de deux côtés par des rochers et des écueils et au nord-est par un pont de neuf arcades rattachant au continent le « château de la mer »¹. Tyr, plantée sur son îlot rocheux, « résista dix ans

1. ÉLISÉE RECLUS, *Géographie universelle*, t. IX, p. 781.

aux Assyriens de Salmanazar et de Souryakin, treize années à Nabuchodonosor¹ », et Alexandre-le-Grand, dont elle arrêta les conquêtes pendant sept mois, n'en vint à bout qu'en la reliant à la terre ferme par une chaussée qui subsiste encore. Cadix, l'ancienne Gadir des Phéniciens, la Gadira des Grecs, est comme projetée en avant à l'extrémité d'une étroite péninsule. Le proverbe espagnol dit que « Cadix n'est qu'un plat d'argent posé sur la mer ». Il met ainsi en relief cet isolement voulu du continent, sans inconvénient grave pour des commerçants dont tout l'effort se porte vers la mer, et présentant de si heureuses conditions pour la défense contre l'envahisseur terrestre. On retrouve le même désir de se mettre à l'abri de toute attaque dans l'emplacement de Venise qui continuait au moyen âge la tradition phénicienne et grecque. Le port est coupé de la terre par les marécages, coupé de la mer par les lagunes ; il a déjoué les attaques des empereurs germaniques comme ses fondateurs avaient échappé aux poursuites d'Alaric et d'Attila en se réfugiant dans ce lieu inaccessible ; il a découragé la flotte grecque venue dans l'espoir d'affirmer la suzeraineté de Constantinople sur la Reine de l'Adriatique. A un moindre degré, les Gênois s'isolent de la terre par les hautes montagnes qui les entourent ; les Phocéens de Marseille par leur ceinture de rochers stériles. L'isolement des ports à cette époque n'est pas l'effet du hasard, mais le résultat d'un système, plus exactement, d'une nécessité.

1. Id., *ibid.*, p. 782.

Tous ces traits se retrouvent, avec une légère variante, au moyen âge, chez les Hanséates. Eux aussi sont des colporteurs maritimes ; eux aussi sont à peu près sans lien avec la terre ferme ; eux aussi établissent leurs entrepôts dans les positions offrant les conditions les plus favorables d'isolement. Ce qui les distingue, c'est qu'ils s'unissent fortement entre eux.

La Ligue hanséatique est un syndicat international de colporteurs maritimes. Des armateurs-négociants de différents ports, accomplissant des tournées analogues, indépendants de fait sinon de droit des autorités terrestres, se lient entre eux pour la défense de leurs intérêts communs, pour la protection de leur commerce, pour le règlement de leurs rapports. La première origine de la Ligue hanséatique paraît se trouver dans une alliance conclue en 1241 entre Hambourg et Lübeck. En 1259, Lübeck, Rostock et Wismar organisent une ligue contre les pillards de terre et de mer¹. Au xiv^e siècle, alors qu'elle s'étend à Londres, à Bruges, à Stockholm, à Bergen, elle est désignée officiellement sous le nom de *Villes maritimes confédérées* bien que quelques comptoirs et entrepôts terrestres, tels que Cracovie, Francfort et Cologne lui soient reliés. La marchandise de mer peut, en effet, trouver dans ces centres commerciaux un lieu d'échange et de distribution occasionnel. Son

1. SARTORIUS, *Geschichte des Hanseatischen Bundes*. Göttingue, 1802-1808. LAPPENBERG, *Urkundliche Geschichte des Ursprungs der Deutschen Hansa*. Leipzig, 1854.

caractère normal de marchandise précieuse permet, non sans difficultés, son transport exceptionnel par terre. Mais les villes terrestres ne jouent là qu'un rôle accessoire.

Il faut bien, d'ailleurs, qu'elles aient affaire à la Ligue, car celle-ci s'assure le monopole du commerce maritime dans la Baltique et la Mer du Nord. Ses navires chargent, dans les pays scandinaves et russes, les poissons et les huiles de poissons, les cuirs et les fourrures, le chanvre, le goudron et le cuivre; en Flandre et en Angleterre, les draps fins, les soieries, les velours, les dentelles, les laines, le plomb et l'étain. Par Novgorod, les laines d'Astrakan, les tissus précieux de l'Inde, les aromates du Midi, les épiceries de Ceylan, les perles des mers indiennes leur parviennent aussi.

Au surplus, ils sont en relations avec l'Orient par d'autres navigateurs, colporteurs maritimes eux aussi. Au XIII^e siècle, la foire de Bruges réunissait pendant plusieurs semaines les membres de la Ligue et les armateurs méditerranéens. Les Vénitiens, en particulier, étaient autorisés à exposer en vente, pendant 45 jours, les produits de leurs galères. C'était un immense déballage de marchandises de mer, une *foire franche*, à laquelle prenaient part plus de 34 nations. On y voyait voisiner avec les marchandises venues du Nord les draps d'or de Tartarie, l'alun de Majorque et de Constantinople, le sucre du Maroc, le safran, le riz, la cochenille, le vif-argent, le cumin, l'anis, les fruits et les vins d'Espagne, les draps de Navarre « dont on fait grandes voiles aux nef », etc.

Rien ne dénote mieux le caractère de colportage du commerce maritime de la Hanse que l'institution de ces foires périodiques où, pour un temps limité, les entraves mises au commerce disparaissent, où les échanges maritimes prennent en quelque sorte contact avec les échanges terrestres, alors que le fait ordinaire est leur séparation complète, une sorte de scission entre le trafic maritime déjà actif et le trafic terrestre peu alimenté, d'une part, et terriblement gêné, d'autre part, par l'extrême difficulté des communications.

Il ne faudrait pas s'imaginer, du reste, que les expéditions maritimes de cette époque se bornassent à la visite régulière des mêmes ports. Chaque navigateur rêvait de rencontrer quelque pays merveilleux et ignoré, regorgeant de richesses inutilisées, et de l'exploiter à son profit. La plupart des découvertes furent dues à ce motif et le soin jaloux avec lequel on les tenait cachées révèle bien que leurs auteurs ne travaillaient pas pour le progrès des connaissances géographiques. En mai 1291, deux galères chargées de marchandises appareillaient à Gênes, sous la conduite des frères Vadino et Ugolino Vivaldi. L'expédition devait durer dix ans. Les navigateurs avaient reçu en prêt des sommes importantes qu'ils s'engageaient à faire fructifier dans leur navigation à travers les diverses parties du monde¹. Voilà bien « la grosse aventure », l'expédition de mer dont le chef est à la fois négociant, navigateur, spéculateur, corsaire

1. *Les Périples africains au moyen âge*, par M. DE LA RONCIÈRE.

peut-être à l'occasion, en tout cas assez homme de guerre pour se défendre, lui, son équipage et son navire, contre les attaques qu'ils auront à soutenir et contre les convoitises qu'excitera la cargaison riche qui se trouve à bord.

Une galère vénitienne remontant jusqu'à Bruges, puis repartant pour l'Orient, portait parfois au XIII^e siècle pour cent mille ducats d'or de marchandises. Et ce n'étaient pas, généralement, des marchandises d'origine vénitienne. Venise n'avait pas, comme Florence à la même époque, une industrie développée. En dehors de la construction des navires, on n'y rencontrait guère que des fabrications de luxe, orfèvrerie, bijouterie, teinture et tissage d'étoffes de prix, céramique et verrerie. « Les produits nationaux tenaient dans le commerce de Venise la place la moins importante ¹. » Ces faits constatés par tous les historiens marquent bien à quel degré le commerce maritime était peu national. Les ports n'étaient que des refuges et des points d'escale. Le rôle régional que nous leur connaissons aujourd'hui n'existait que très accessoirement.

La Ligue hanséatique présentait à un degré éminent le caractère international du commerce maritime auquel elle présidait. Elle s'efforçait de ne dépendre d'aucun pouvoir terrestre ; elle y réussit longtemps. Pour cela, elle isola d'une façon complète son organisme dirigeant dans la petite ville de Wisby, sur l'île de Gothland perdue au milieu des flots de la Bal-

1. CHARLES DIEHL, *Une République Patricienne, Venise*. Paris, 1916, p. 40.

tique ¹. Bien à l'abri des seigneurs terriens, la Ligue pouvait, de là, régenter la navigation et le commerce du Nord-Ouest de l'Europe. Wisby fut la patrie commune des Hanséates, le point central de leur commerce aussi longtemps qu'elle put échapper à tout joug ². En 1361, Waldemar III, roi de Danemark, attiré par les trésors qui s'y trouvaient accumulés, la pilla et la soumit. Le pouvoir central de la Ligue fut transporté à Lübeck, qui avait conquis depuis plus d'un siècle son statut de ville libre impériale.

Mais le Code de la Hanse conserva longtemps encore le nom de *Code Maritime de Wisby*. C'est une compilation de lois et d'usages propres au commerce de mer. Les juristes y relèvent une série d'emprunts faits aux *Rôles d'Oléron* et à d'autres recueils du même genre. Ce qu'il est intéressant de constater, c'est que les navigateurs et commerçants de la Hanse vivaient sous l'empire d'une loi commune, qui n'était la loi d'aucun État particulier. Ainsi se confirment une fois de plus leur isolement politique, leur indépendance et la puissance du lien qui les unissait.

Il est curieux de constater, au surplus, que les historiens du Droit maritime sont fort en peine d'attribuer une origine nationale aux premières règles connues de ce Droit. « Chez les Grecs, dit Haute-

1. Entre le 57^e et le 58^e parallèle.

2. De là vient le développement artistique constaté dans l'île de Gothland et spécialement dans la ville de Wisby au moyen âge. Tout dernièrement (*Journal des Débats* du 17 octobre 1925), M. Raymond Kœchlin signalait les trésors d'art qui s'y trouvaient accumulés.

feuille ¹, les coutumes maritimes furent rédigées par écrit, mais il ne paraît pas que les législateurs proprement dits, les chefs d'États soient intervenus dans ces rédactions. » Les chefs d'États n'avaient pas, en effet, à régler ces questions extra-nationales. Le même auteur constate ² que « l'histoire ne signale, dans l'antiquité, aucune guerre entreprise pour la défense des droits maritimes ». Les droits maritimes représentaient des intérêts collectifs internationaux ; les peuples ne font la guerre, en général, que pour des intérêts nationaux. Aussi la célèbre compilation publiée au moyen âge sous le nom de *Consulat de la Mer* n'avait-elle aucun caractère national. Il en était de même des *Rôles* ou *Jugements d'Oléron*, des *Coutumes d'Amsterdam* et du *Code de Wisby* ³. A proprement parler, ce n'étaient pas des lois s'imposant à la volonté des citoyens ; mais des usages que leur valeur tirée de l'expérience recommandait aux négociants-armateurs maritimes et qu'ils adoptaient le plus souvent. Nos modernes *Règles d'York* et d'Anvers leur peuvent être comparées dans une certaine mesure.

Pendant cette première période, le commerce de mer demeure un commerce à part, bien distinct du commerce national terrestre ; mais toute augmentation de richesse, tout développement des échanges sur terre tend à créer des liens entre eux, comme

1. *Histoire des origines, des progrès et des variations du Droit Maritime International*. Paris, Guillaumin, 1858, p. 94.

2. *Id.*, *ibid.*, p. 91.

3. *Id.*, *ibid.*, p. 149 à 152.

nous l'avons déjà constaté en signalant l'établissement d'une union entre les villes maritimes confédérées de la Ligue hanséatique et les comptoirs de l'Europe centrale. Ce mouvement se poursuit insensiblement, aidé par l'affranchissement des communes, par la naissance de l'industrie, par la construction de quelques ponts ou de quelques grandes voies, par les croisades qui marquent les premières grandes opérations d'affrètement, par les progrès de la navigation, la découverte d'une route maritime des Indes par le Cap de Bonne-Espérance, surtout par la découverte de l'Amérique.

Au dix-septième siècle, une première étape est franchie ; la marchandise de mer subit une transformation profonde. Un certain nombre de pays maritimes sont devenus des centres de production agricole et même industrielle. Ils peuvent fournir aux navires des cargaisons de sortie, grâce à l'excédent disponible de leurs produits. Ils peuvent aussi demander aux pays d'outre-mer des matières premières et des marchandises de consommation. Leur commerce est assez actif pour donner un aliment aux transports maritimes à l'aller et au retour. Tout naturellement, quand ils possèdent des navires, l'idée leur vient de réserver à leur pavillon le précieux appoint de ces marchandises d'origine ou de destination nationale.

La marchandise réservée au Pavillon. — Cette seconde période se préparait depuis longtemps ; mais elle s'ouvre positivement au milieu du dix-septième siècle. Elle se caractérise par ce fait que les pays maritimes ayant un commerce de terre et une industrie

développés constituent une clientèle précieuse pour le transporteur maritime. Les ports sont reliés par des moyens qui nous paraissent aujourd'hui bien imparfaits, mais sont reliés cependant, à quelques centres de leur arrière-pays. Les mieux situés commencent à prendre conscience d'un embryon de rôle régional. Surtout les commerçants et les hommes d'État constatent qu'un pays dont la richesse et l'esprit d'entreprise se développent à l'intérieur peut soutenir effectivement sa marine marchande et que celle-ci peut, à son tour, favoriser l'essor de l'activité terrestre. Et ils réservent la marchandise nationale au pavillon national.

La première mesure de portée générale qui inaugure cette politique maritime nouvelle est l'*Acte de Navigation* édicté par Cromwell en 1650. Sa clause essentielle, celle qui, malgré de nombreuses modifications successives de l'*Acte* primitif, demeurera intangible pendant deux siècles entiers, est l'interdiction d'importer en Angleterre des marchandises de long cours autrement que sous pavillon anglais.

En France, Colbert marche sur les traces de Cromwell, mais avec plus de modération. L'entrée des marchandises de long cours en territoire français sous pavillon étranger n'est pas prohibée ; mais leur entrée sous pavillon français est puissamment favorisée par des droits préférentiels.

En Espagne, au Portugal, des mesures du même genre sont adoptées et le trafic entre la métropole et les colonies est confié uniquement au pavillon national.

Il résulte de là qu'en pratique un armateur ne peut plus faire de navigation au long cours que quand il appartient à une nation capable d'absorber elle-même les marchandises de long cours qu'il transporte. Un Anglais, un Français peuvent trouver dans l'intérieur des frontières de leur pays les débouchés nécessaires. De même, un Espagnol et un Portugais. Mais un Scandinave, un Hambourgeois, un Brémois appartiennent à des nations pauvres ou à territoire extrêmement limité. Leur commerce, du temps de la Hanse, dépassait largement les ressources et les besoins de chacune d'elles. Il leur était extérieur et supérieur. Ne pouvant pas importer chez eux les marchandises de long cours, ne pouvant plus les importer chez les autres qui leur ferment leurs portes, les Hanséates n'ont plus qu'à disparaître. Et tous les historiens constatent, en effet, la disparition de la Ligue au xvii^e siècle.

Les Républiques maritimes italiennes subirent, elles aussi, le contre-coup de cette nouvelle situation. C'en était fait de la conception ancienne de l'isolement économique et politique, de la cloison étanche entre le commerce maritime et le commerce terrestre. Autant elle avait répondu à la réalité, aussi longtemps que le second était élémentaire et local, autant elle devenait anormale depuis que l'activité des communications et des échanges terrestres prenait de l'ampleur. Venise, Gênes, Pise déclinent à partir du dix-septième siècle, ne pouvant pas se rattacher à un État centralisé et étendu. Au contraire, les ports comme Marseille, Cadix, Barcelone, qui appartiennent à de

puissantes monarchies voient leurs fonctions économiques se multiplier et se renouveler.

Les hommes d'État qui établirent les régimes de prohibition ou de préférence propres à cette période, aussi bien que les armateurs qui en profitèrent, considéraient très probablement qu'ils répondaient à la nature essentielle des choses et ne soupçonnaient pas qu'ils pussent disparaître un jour. Leur illusion était, du reste, bien excusable, car il y avait, dans la transformation opérée au dix-septième siècle, un élément durable, qui a résisté à toutes les vicissitudes. Le lien unissant le commerce de mer au commerce de terre n'a pas été rompu, bien au contraire. Mais, alors que dans la deuxième période il s'établissait entre un commerce national et un pavillon national, désormais, au cours de la troisième période, le pavillon national ne peut plus, sauf exceptions particulières, être alimenté exclusivement par le commerce national.

Les transporteurs maritimes au service de l'ensemble du commerce maritime mondial. — C'est au milieu du siècle dernier que cette troisième période s'est ouverte, sous l'action de l'application de la vapeur à l'industrie et aux transports. En même temps que les industries de fabrication prennent un essor inouï, les chemins de fer pénétrant dans l'intérieur des terres permettent la mise en valeur de richesses inexploitées, multiplient les échanges et mettent les ports en communication rapide et facile avec un arrière-pays qu'ils avaient souvent ignoré ou négligé. Sur mer, les grandes lignes régulières se créent, les traversées

ont une durée fixe ; les coques de navires s'allongent, s'élargissent, s'approfondissent ; elles portent des milliers de tonnes. La marchandise de mer change de nature.

Les premiers qui s'aperçurent de cette transformation nouvelle furent les Anglais, non par le don d'une pénétration de vue plus aiguë, mais parce qu'ils avaient plus d'intérêt que tous autres à s'en apercevoir. Lorsqu'en 1849 le Parlement britannique abrogea définitivement l'Acte de Navigation de Cromwell, à partir du 1^{er} janvier 1850, l'Angleterre jouissait d'une situation économique hors de pair. Elle était la première nation industrielle, sans conteste. Son agriculture était renommée. Mais sa marine de commerce, comme sa marine militaire, d'ailleurs, dépassaient de beaucoup leurs rivales. Par suite, s'étant assuré la prééminence dans les transports maritimes, ayant les relations commerciales de beaucoup les plus étendues, les Anglais ne pouvaient que trouver leur avantage à proclamer le principe du traitement égal des pavillons, à ouvrir leurs ports libéralement à leurs modestes compétiteurs, pour obtenir, en faveur de leur flotte nombreuse et de leurs armateurs entraînés, le droit de pénétrer sans entraves dans les ports étrangers.

Tout conspirait à rendre leur succès certain. Le nouvel état économique, résultant pour le trafic maritime de *l'âge de la houille*, réclamait impérieusement la solution libérale qui favorisait leurs intérêts nationaux. La politique qu'ils soutinrent trouva donc mille complicités dans les phénomènes nouveaux qui

se manifestaient. En France, la loi du 19 mai 1866 déclara solennellement tous nos ports maritimes ouverts à tous les pavillons dans des conditions de parfaite égalité de traitement sous réserve de réciprocité. Tous les pays maritimes de l'Europe adoptèrent avec plus ou moins d'empressement, en y apportant certaines atténuations tacites ou formelles, une attitude analogue. Après plus d'un demi-siècle, c'est encore aujourd'hui le régime général et la Convention sur le statut international des Ports maritimes, signée à Genève en décembre 1923 et en voie de ratification par les Parlements des 18 puissances signataires, n'est qu'une sorte de paraphrase de notre loi de 1866. Seuls, certains pays maritimes n'ayant pas de marine marchande ou dont le pavillon ne fréquente qu'un nombre très limité de ports, peuvent se soustraire à peu près complètement à l'obligation de l'égalité de traitement. En effet, la sanction de la réciprocité demeure inopérante, en ce qui les concerne, vis-à-vis de tous les pays où leurs navires ne touchent pas. En d'autres termes, ils ne peuvent échapper au régime libéral des ports ouverts que par la médiocrité même de leur rôle maritime.

Par suite, aujourd'hui, d'une façon générale, l'ensemble des marchandises de mer échangées entre les nations constitue une sorte de bloc qui s'affronte à l'ensemble du tonnage des navires de tout pavillon affectés au trafic international. La demande est représentée par toutes ces marchandises, l'offre par tous ces navires. Aussi les taux de fret ont-ils de nos jours un caractère essentiellement international. Ils

varient suivant une foule de circonstances extrêmement mobiles ; ils varient même, à un moment donné, suivant les destinations, les natures de marchandises, etc., mais ils ne varient pas suivant les pavillons.

Le caractère international du fret à transporter se manifeste clairement par deux faits que nous aurons souvent l'occasion de vérifier, mais qu'un exemple frappant suffira à faire saisir. Le premier de ces faits c'est que, dans le commerce international, tout pavillon porte à la fois des marchandises d'origine ou de destination nationale et des marchandises d'origine ou de destination étrangère. Le second, c'est qu'aucun pavillon ne porte toutes les marchandises de mer constituant le commerce extérieur maritime de son pays. Prenons le pavillon anglais, qui est le plus important de tous, et choisissons, pour éviter autant que possible toute influence exceptionnelle, l'année la plus rapprochée de nous avant le grand bouleversement de la guerre : en 1913, le pavillon anglais a transporté en chiffres ronds 200 millions de tonnes de poids, dont 100 de marchandises du commerce extérieur britannique et 100 de marchandises d'origine et de destination non britanniques. Mais, en 1913, le commerce extérieur de la Grande-Bretagne se chiffrait en poids par 150 millions de tonnes, savoir 93,6 millions d'exportations et 56 millions d'importations. Donc, 50 millions de tonnes relevant du commerce extérieur anglais avaient échappé au pavillon anglais¹. Malgré son activité et

1. *Annual Report of the Liverpool Steam Shipowners' Association*, 1921, p. 2.

sa puissance attestées par le transport de 200 millions de tonnes, il n'avait pu effectuer que 66 0/0 des transports maritimes nationaux.

Cette constatation met bien en relief l'aspect international du trafic maritime actuel. Disons tout de suite que la marine marchande présente aussi un aspect national parce que, dans beaucoup de cas, elle est un élément nécessaire au développement du commerce maritime national et que, dans presque tous les cas, elle est un élément favorable. Nous nous en rendrons compte en passant en revue l'industrie des transports maritimes dans chacun des pays où elle tient une place. Dès à présent, nous pouvons prévoir que ce double aspect, contradictoire en apparence, mais facilement explicable pour ceux qui connaissent l'extrême complexité du commerce maritime, soit l'occasion de continuelles confusions et de lourdes méprises.

Une autre source de malentendus résulte du contraste absolu que présente l'état de guerre avec l'état de paix en ce qui concerne les relations maritimes commerciales. En temps de guerre, la troisième période, que nous vivons depuis deux tiers de siècle, se trouve brusquement suspendue et nous retournons, en quelque sorte, à la deuxième période, mais renforcée, aggravée. Il n'y a pas protection du pavillon national, mais une série de prohibitions. Les transports maritimes n'ont plus que leur aspect national; leur activité est soumise à une série d'autorisations préalables; il s'agit, en effet, de ravitailler les armées et le pays lui-même, parfois de transporter

des troupes, des chevaux, des munitions; tous les calculs d'intérêt privé disparaissent légitimement devant cet intérêt public. Les gouvernements prévoyants se bornent à user du puissant outil dont ils requièrent la disposition de telle manière que, la guerre passée, cet outil se retrouve aussi apte qu'auparavant à remplir sa fonction économique. A bien prendre, l'interruption du régime actuel en temps de guerre n'est qu'une sorte de vérification de ses causes profondes. La liberté des mers et leur sécurité permettent en temps de paix des navigations régulières; la guerre produit l'insécurité des mers et la porte, par les attaques sous-marines, à un degré jusque là insoupçonné. L'ouverture générale des ports au libre commerce favorise la généralité des échanges; la guerre interdit tout commerce avec l'ennemi, suspecte avec raison le commerce des neutres, organise le droit de visite pour surveiller la contrebande de guerre, apporte mille entraves, cause mille retards à la navigation. Enfin, les transports maritimes, qui servaient des combinaisons purement commerciales, doivent être mis au service de l'État lui-même qui réquisitionne tout ou partie de la flotte, accorde ou refuse des licences de transport, interdit la vente d'un navire, refuse l'autorisation d'en construire un autre, etc. Toutefois, ceux qui ont eu la charge d'utiliser une flotte commerciale au cours d'une guerre prolongée se déprennent très difficilement des habitudes réglementaires qu'ils ont contractées dans des circonstances exceptionnelles. Ils ont parfois de la peine à comprendre qu'aujourd'hui, comme avant



1914, nous sommes à un stade de l'évolution qui réclame d'autres conceptions que celle d'une flotte d'État ou d'une flotte dépendant étroitement de l'État.

La marchandise de mer a subi, au cours de la troisième période, une autre transformation plus profonde et plus complète que celle à laquelle nous nous sommes attachés jusqu'ici. Non seulement elle n'appartient plus à l'armateur, non seulement elle n'est plus uniquement nationale par son origine ou sa destination, mais elle a changé de nature. La grande masse des cargaisons est composée actuellement de marchandises que ne transportaient ni les Phéniciens, ni les Grecs, ni les Vénitiens, ni les Hanséates, ni même les flottes de voiliers qui composaient la marine marchande jusqu'au milieu du siècle dernier. A lui seul, le charbon représente une très forte proportion du poids des cargaisons se trouvant sur mer à un moment donné. Si on y ajoute l'ensemble des marchandises pondéreuses servant de matières premières à l'industrie, ou d'engrais à l'agriculture, minerais, phosphates, nitrates, potasses, chaux, ciments, briques, pyrites, bois communs, graines oléagineuses, fibres textiles, on arrive certainement à plus de 50 0/0. Et pourtant il reste l'énorme masse des marchandises d'alimentation; céréales de toutes sortes; viandes sur pied, conservées, frigorifiées; fruits, légumes, produits de laiterie et de basse-cour; vins, liqueurs, bières et eaux de table; puis l'infinie variété des produits fabriqués dont aucune énumération ne peut être tentée. Quelle place tiennent dans ce tonnage impressionnant les mar-

chandises précieuses, rares et chères des anciens armateurs-colporteurs et les cargaisons réduites des navires de haute mer du dix-huitième siècle ?

Le monde est ainsi constitué aujourd'hui que les pays à grand développement industriel ne peuvent travailler qu'en important de fortes quantités de matières premières et nourrir la population agglomérée autour de leurs usines qu'en faisant venir de l'extérieur, généralement de pays d'outre-mer, la plupart de leurs aliments. D'autre part, ces mêmes pays doivent exporter l'excédent de leur production industrielle, non seulement pour pouvoir fabriquer en grande série, mais aussi pour payer leurs achats. Enfin, beaucoup de pays neufs réclament avidement ce qu'ils ne sont pas en mesure de produire. Il en résulte que les échanges maritimes tiennent dans la vie économique de contrées même éloignées de la mer une place essentielle. La marchandise de mer est pour elles de consommation ou d'usage courants. Nous verrons tout à l'heure comment la transformation des navires a permis de faire franchir de longues distances, pour des prix de plus en plus faibles, à d'énormes quantités de ces marchandises, mettant ainsi le sceau à leur vocation de marchandises de mer.

Signalons aussi une transformation correspondante survenue dans la fonction économique des ports maritimes. Nous sommes bien loin du refuge isolé et fortifié qui renfermait dans ses entrepôts de faibles quantités d'objets précieux et de denrées rares. Le port moderne est un vaste carrefour de routes de mer et de routes de terre. Il ne s'ouvre pas

seulement vers la mer, il s'ouvre aussi vers l'intérieur des terres ; il s'efforce de multiplier les liaisons avec son arrière-pays ; car il vit désormais principalement de cet arrière-pays. Il le drainera avec soin pour lui enlever tout ce qu'il est susceptible d'exporter ; il s'ingéniera à distribuer sur toute son étendue ce qu'il est capable d'importer. Son rôle devient surtout un rôle régional, bien qu'accessoirement il puisse jouer aussi, et parfois avec éclat, le rôle d'une grande place de commerce. C'est généralement, en effet, le service de leur arrière-pays qui devient aujourd'hui pour les grands ports le fondement de leur prospérité. C'est lui qui fournit la masse fondamentale du tonnage et cette masse attire à son tour les marchandises qui ne viennent chercher dans le port qu'une occasion d'échange ou de transbordement. De là l'aspect accueillant des ports modernes ; de là l'essor de ceux qui, situés au fond d'un vaste estuaire, parfois même à une distance assez éloignée de la mer, trouvent dans cette position géographique des facilités de distribution par eau et par voie ferrée dans une plus vaste contrée. L'évolution du port a été parallèle à l'évolution de la marchandise.

Il est facile de comprendre que, lorsque cette double évolution est accomplie, le négociant-armateur a presque complètement disparu. La production des diverses marchandises que nous avons indiquées constitue une série d'industries, la plupart du temps très concentrées. Leur distribution est souvent réglée par des cartels, des comptoirs, ou prise en mains par de puissantes entreprises commerciales. D'autre

part, la direction d'une grande flotte de commerce ne permet guère l'exercice d'une autre profession. Par suite, le transport par mer se constitue forcément en industrie séparée. L'armateur moderne ne possède que très exceptionnellement les cargaisons que les navires transportent; l'arrière-pays des ports qu'ils visitent ne suffit même pas toujours à les fournir et à absorber ces cargaisons. Plusieurs sont transbordées avant d'atteindre leur destination définitive et leur masse atteint de telles proportions qu'elle alimente un tonnage de navires quatre fois supérieur à ce qu'il était il y a un demi-siècle¹.

2. — LA TRANSFORMATION DU NAVIRE DE MER.

La marchandise de mer ne se serait pas transformée comme nous venons de le voir si, de son côté, le navire de mer était resté ce qu'il était autrefois. Les petits voiliers que l'on connaissait seuls avant l'application de la vapeur à la navigation auraient été dans l'impossibilité matérielle de porter les tonnages de marchandises confiées aujourd'hui à nos gros vapeurs. Même en multipliant le nombre de ces petits voiliers, l'opération n'aurait pas pu se réaliser parce qu'elle aurait été beaucoup trop coûteuse.

Il nous faut donc exposer brièvement comment l'outil moderne de la navigation maritime est devenu

1. En 1870, la flotte de commerce mondiale ne dépassait guère 15 millions de tonneaux de jauge brute. Elle est actuellement supérieure à 64 millions.

apte à sa fonction et comment il a déterminé, d'une façon plus complète et plus impérative, la constitution des transports maritimes en industrie séparée.

Mais, avant d'entamer ce sujet, nous nous voyons dans la nécessité de donner quelques définitions précises des termes techniques qu'il nous faudra employer. Plusieurs d'entre eux prêtent souvent à des confusions qu'il importe de prévenir. De ce nombre est, en premier lieu, le mot de tonneau ou de tonne, susceptible de significations très différentes.

Le *tonneau de jauge* est l'expression d'un volume, la mesure de la capacité cubique d'un navire. Ce volume devrait logiquement s'exprimer en mètres cubes dans un pays qui a inventé le système métrique. La prédominance des usages anglais en matière maritime a fait conserver le tonneau de jauge qui correspond à 100 pieds cubes anglais et donne en mètres cubes 2^{mc}830.

La jauge brute (*gross register tonnage* britannique) est la capacité de l'ensemble du navire. Elle comprend tous les espaces clos qui se trouvent à bord. La jauge nette, au contraire, ne s'applique qu'aux espaces du navire susceptibles d'utilisation commerciale. Elle s'obtient en déduisant de la jauge brute les espaces non susceptibles d'utilisation commerciale, par exemple ceux consacrés aux chaudières, aux machines, aux soutes, aux logements de l'équipage, à la cambuse, à la chambre des cartes, etc. Cette déduction s'opère d'après des procédés complexes et empiriques adoptés en considération des types de navires les plus courants. Appliqués à des types

nouveaux ou exceptionnels, ils sont souvent l'objet d'interprétations assez différentes qui aboutissent à des discordances de jauge entre deux navires identiques mesurés dans deux pays différents. Cependant, c'est sur la jauge nette que sont établis la plupart des taxes et péages qu'acquittent les navires dans les ports. Elle est supposée correspondre, mieux que la jauge brute, aux facultés contributives du navire.

Le *tonneau d'affrètement* ou *tonneau de mer* répond à une tout autre nécessité. C'est une unité de chargement. On ne peut pas déterminer le prix d'un transport maritime par la seule considération du poids ou du volume de l'objet transporté. Avec le poids pour base, le chargeur pourrait remplir un navire d'un très petit nombre de tonnes de plumes. En ne considérant que le volume seul, il pourrait mettre le navire en danger de couler bien avant de l'avoir rempli de saumons de plomb. Or, le volume dont dispose un navire est fixe ; il faut donc que le prix du fret tienne compte à la fois du poids et de l'encombrement résultant du volume. C'est pourquoi la cargaison inscrite sur le manifeste d'un navire est évaluée en tonneaux d'affrètement dont le poids varie selon la densité de la marchandise. Un décret du 24 décembre 1864 fixe le tonneau de mer de la plupart des marchandises pondéreuses à 1.000 kilogrammes ou 1^m^c440; mais un tonneau de coton varie suivant la provenance et l'emballage, de 300 à 500 kil.; un tonneau d'éponges est de 200 kil.; un tonneau de liège de 150 kil. Le tonneau de tissus ne se mesure qu'au cubage ; le tonneau d'avirons au

nombre. Encore ces évaluations sont-elles souvent modifiées par les usages locaux des ports¹. Le tonneau d'affrètement peut se définir ainsi : l'unité de poids, de volume ou de nombre à laquelle on rapporte l'utilisation du navire par le chargeur.

Quand un affréteur s'assure la libre disposition d'un navire pour un voyage ou pour un temps déterminé, le renseignement le plus intéressant pour lui est de savoir combien de tonnes de marchandises ce navire peut transporter sans enfoncer au-dessous de sa ligne de charge. A lui de connaître la densité de la cargaison qu'il lui confiera. La tonne de portée en lourd, la *deadweight capacity* des Anglais, exprime cette unité de charge. Quand un navire a, par exemple, 4.000 tonnes de portée en lourd, il peut, sans être immergé d'une façon dangereuse, recevoir une charge de 4 millions de kilogrammes.

Il convient, enfin, de signaler la *tonne de déplacement* peu en usage dans le trafic maritime, mais fort importante pour les architectes navals et seule connue dans la marine militaire. C'est l'expression du poids perdu par le navire du fait de son immersion, en fait, l'expression de son poids, puisqu'il flotte². On comprend l'intérêt de cette mesure pour les chantiers de construction navale ; c'est le poids de tous les éléments composant le navire. Un navire

1. Voir la composition du tonneau d'affrètement suivant les différents ports de France dans *Les Ports Maritimes français*, ouvrage publié par le Comité Central des Armateurs de France.

2. C'est la simple application du principe d'Archimède : Tout corps plongé dans un liquide perd une partie de son poids égale au poids du volume du liquide qu'il déplace.

de guerre, qui est un instrument de combat, a toujours à peu près le même déplacement lorsqu'il est pourvu de ses canons, de ses tourelles et de l'ensemble de son armement. Un navire de commerce, qui est un outil de transport, déplace beaucoup plus à pleine charge que lorsqu'il est à l'état lège. C'est pourquoi, sans doute, le commerce maritime s'inquiète peu du déplacement. Ce n'est pas la mesure de l'utilisation commerciale du navire.

Les différentes unités dont nous venons de parler ne sont pas entre elles dans un rapport constant. Suivant le type du navire considéré, la jauge nette se rapproche ou s'éloigne de la jauge brute ; la portée en lourd a une expression supérieure ou inférieure à celle de la jauge. Quelques exemples sommaires permettront d'avoir un aperçu des causes de ces différences de rapport, en même temps qu'ils expliqueront l'intérêt qui s'y attache.

Dans les navires de charge faisant peu de vitesse, les machines, les chaudières et les soutes tiennent beaucoup moins de place que dans les navires rapides. Par suite, les déductions à opérer de la jauge brute pour obtenir la jauge nette sont moins importantes. Sur ces navires, la jauge nette représente de 51 à 60 0/0 environ de la jauge brute. Quant à la portée en lourd qui s'exprime en tonnes de 1.000 kilogs et non en tonneaux de 2^{mc} 830, elle atteint un chiffre qui dépasse toujours celui de la jauge nette et qui arrive parfois au double de celui de la jauge brute, comme le montrent les exemples suivants :

Vapeur *Pisco*, construit en 1913 (appartenant à la

Compagnie d'armement et d'importation de nitrate de soude) :

Jauge brute.....	7.155 tonneaux.
Jauge nette.....	4.300 tonneaux.
Portée en lourd.....	8.400 tonnes.

Vapeur *Aurillac*, construit en 1921 (*Compagnie du Chemin de fer d'Orléans*) :

Jauge brute.....	4.247 tonneaux.
Jauge nette.....	2.525 tonneaux.
Portée en lourd.....	8.330 tonnes.

Vapeur *S. N. A. G.*, construit en 1921 (*Société Nationale d'affrètement*) :

Jauge brute.....	2.653 tonneaux.
Jauge nette.....	1.352 tonneaux.
Portée en lourd.....	3.600 tonnes.

Au fur et à mesure de l'accroissement de vitesse, la différence s'accroît entre la jauge brute et la jauge nette ; l'encombrement des machines et des chaudières, les espaces consacrés aux soutes et aux équipages augmentant sensiblement. La portée en lourd diminue de son côté. Voici, par exemple, les caractéristiques d'un type de cargo-mixte, faisant une vitesse de 14 nœuds 8.

Vapeur *Désirade* construit en 1921, (*Compagnie des Chargeurs Réunis*) :

Jauge brute.....	9.581 tonneaux.
Jauge nette.....	6.006 tonneaux.
Portée en lourd.....	8.200 tonnes.

Enfin, lorsqu'on arrive aux paquebots, et particu-

lièrement aux paquebots rapides, la jauge nette ne représente plus que le tiers parfois de la jauge brute et la portée au lourd s'exprime par un chiffre inférieur à celui de la jauge nette.

Paquebot *France*, construit en 1911 (*Compagnie Générale Transatlantique*) :

Jauge brute	23.666 tonneaux.
Jauge nette	8.432 tonneaux.
Portée en lourd	6.384 tonnes.
Vitesse	23 nœuds 5

Les quelques exemples que nous venons de donner ont pour objet des navires actuellement existants. Si nous remontions seulement au milieu du siècle dernier, alors que les vapeurs constituaient encore une exception, les tonnages que nous relèverions seraient sensiblement plus faibles. En 1850, un navire ayant plus de 500 tonneaux de jauge nette était considéré comme un très grand navire ¹. En 1870, le tonnage net moyen des navires transitant par le canal de Suez était de 966 tonneaux ; il atteignait 1.509 tonneaux en 1880 ; 2.033 tonneaux en 1890 ; 2.833 en 1900 ; il est actuellement de 4.868 ². Encore les plus grandes unités se trouvent-elles sur les lignes de l'Atlantique et échappent-elles, par conséquent, au trafic du canal de Suez.

Il est aisé de comprendre que cette importance

1. En 1848, d'après les registres du Lloyd anglais, le tonnage net moyen des navires à vapeur était de 310 tonneaux. (R. VERNEAUX, *L'Industrie des transports maritimes*, tome II, p. 88. Paris, Pédone.)

2. *Annual Report Chamber of Shipping*, 1923-1924, p. 154 à 156.

croissante de l'outil de la navigation maritime ait contribué pour une forte part à constituer les transports maritimes en industrie séparée. La plupart des navires de charge valent plus d'un million de francs à l'état neuf; les paquebots de luxe atteignent ou dépassent le prix de cent millions. Entre ces deux extrêmes viennent se ranger les différents types suivant leur tonnage et leur vitesse. Dans ces conditions, la possession d'une flotte absorbe un gros capital; son exploitation exige un fonds de roulement considérable, un état-major important, un très nombreux personnel. Enfin, comme nous l'avons déjà indiqué, il faudrait disposer d'une énorme quantité de marchandises pour alimenter le trafic que comporte une flotte moderne. Tout pousse donc les armateurs à se spécialiser dans le transport des marchandises de mer, à se mettre au service des négociants qui espèrent tirer profit de leur déplacement, à jouer le rôle de transporteurs maritimes pour le compte du public.

Mais la transformation parallèle de la marchandise de mer et du navire de mer ne borne pas ses effets à cette division du travail, à cette séparation du négociant et de l'armateur. Ce sont elles encore qui agissent le plus directement et avec le plus d'intensité sur le mouvement de concentration industrielle dans les transports maritimes.

CHAPITRE II

La concentration Industrielle imposée par les conditions nouvelles du trafic maritime.

Il serait intéressant de suivre pas à pas la double transformation de la marchandise de mer et du navire et de noter dans le détail la répercussion de chacune d'elles sur la marche de la concentration industrielle. Mais il faudrait pour cela reprendre toute l'histoire du commerce et des transports maritimes.

Notre ambition est plus modeste et nous nous bornerons à indiquer comment l'avènement de « l'âge de la houille » a déterminé un progrès subit et général dans le sens de la concentration industrielle. L'application de la vapeur à la fabrication et aux transports a agi d'ailleurs, d'une double manière, tant sur la nature des cargaisons que sur les navires eux-mêmes. Directement, elle a transformé le navire et les conditions de transport maritime, appelant ainsi à la vocation de marchandises de mer des matières que l'on ne songeait pas autrefois à déplacer sur de longues distances. Indirectement, elle a transformé

l'ensemble des circonstances économiques dominant les échanges par mer. Ainsi, soit au point de vue technique, soit au point de vue économique, elle a exercé une action capitale.

1. — L'ACTION DIRECTE DE LA VAPEUR SUR LE NAVIRE
ET SUR LE FRET. — LE PAQUEBOT.

L'emploi de la vapeur comme moyen de propulsion des navires domine toute leur évolution depuis près d'un siècle. C'est en 1825 que fut accomplie la première traversée de l'Atlantique par un navire à vapeur, le *Savannah* ; mais il était assez peu au point pour qu'un second voyage ne fût pas tenté. Second essai en 1831 par le *Royal William* ; troisième essai en 1838 avec un navire du même nom. L'intervalle qui sépare chacune de ces expériences marque bien l'imperfection de l'outil, les hésitations et les recherches qui interviennent. Bien que les premières tentatives de navigation à vapeur remontent à 1770, on peut dire que c'est seulement vers le milieu du dix-neuvième siècle que se manifestent les résultats économiques de ce progrès technique appelé à révolutionner promptement toute l'organisation des transports maritimes¹.

Au surplus, il est plus conforme au plan que nous suivons de nous placer à l'époque actuelle pour pré-

1. R. VERNEAUX, *loc. cit.*, t. II, p. 16 à 30.

ciser les effets de l'application de la vapeur à la navigation. Ils sont plus faciles à saisir parce qu'ils se produisent avec une beaucoup plus grande intensité. La survivance d'un certain nombre de voiliers permet d'ailleurs, aujourd'hui encore, la comparaison des deux types sans remonter dans le passé autrement que pour vérifier certains détails.

Le premier point qui se dégage de cette comparaison, c'est que l'emploi de la vapeur a nécessité un navire plus cher. Lorsqu'on construisait encore de grands voiliers d'acier, il y a une trentaine d'années, un navire à vapeur lent, un *cargo-boat* aussi fruste que possible, coûtait environ le double d'un voilier d'une égale portée en lourd. Voilà donc, du premier coup, l'outillage des transports maritimes augmenté de 100 0/0 au moins de sa valeur. Par suite, beaucoup d'armateurs modestes vont se trouver évincés. Ceux qui ne disposent que d'un capital faible et d'un crédit limité doivent, ou bien renoncer à exercer le métier, ou tout au moins renoncer à l'exercer seuls. Ils devront s'associer avec d'autres pour constituer une entreprise plus puissante.

Mais il ne s'agit pas seulement d'acheter un navire ou de le faire construire. Il faut encore l'exploiter. Et l'exploitation du navire à vapeur est plus coûteuse que celle du voilier. Il est vrai que l'équipage d'un voilier de 3.000 tonnes de portée est plus nombreux que celui d'un vapeur de la même portée. Mais que d'éléments nouveaux de dépense dans le vapeur ! Le plus important est le charbon consommé. Un vapeur charbonnier de cette importance a des machines



d'une puissance de 1.000 chevaux environ, au moins. On compte *grosso modo* une consommation d'un kilog de charbon par cheval-heure; le navire consommera donc une tonne de charbon par heure environ, soit 24 tonnes par jour. A supposer qu'il navigue activement 250 jours par an, ce qui est un minimum, même en déduisant les périodes de séjour dans les ports et le temps nécessaire pour les réparations et l'entretien, voilà 6.000 tonnes de charbon de soutes par an. Lorsqu'on avait du charbon à 30 francs avant la guerre, c'était une dépense de 180.000 francs. Elle n'est guère inférieure à un million de francs aujourd'hui. Et il ne s'agit ici que de navires d'un tonnage faible et de vitesse extrêmement réduite.

Les frais d'exploitation vont s'augmenter encore du prix de réparations plus fréquentes et plus complexes. Un voilier ne comporte pas d'organismes très délicats. La moindre chaudière demande de l'entretien, des nettoyages périodiques; toute machine, si simple soit-elle, réclame un soin minutieux et est exposée à de fréquentes révisions. Tout cela se traduit en fin de compte par des dépenses.

Ce n'est pas tout et les chaudières ont une durée moins longue que celle de la coque du navire. En France, c'est un usage à peu près constant de changer les chaudières d'un vapeur après dix ou douze ans d'usage. Le coût de l'opération est élevé et des transformations l'accompagnent fréquemment. Après un premier remplacement de chaudières, il est rare qu'un vapeur vaille la peine d'un second. Il a, en effet, 20 ans au moins quand la question se pose.

C'est une unité fatiguée, à peu près à bout de course. Au contraire, un voilier d'acier, dans une maison d'armement entretenant bien sa flotte, dure 30 et parfois 40 ans. Son amortissement doit donc se répartir sur une période plus longue; il grève moins lourdement les frais d'exploitation. Un armateur de voiliers consacrant régulièrement 3 0/0 de la valeur initiale de sa flotte à son amortissement peut être réputé prudent en période normale. Un armateur de vapeurs amortissant moins de 5 0/0 par an est dans une situation dangereuse.

Voilà donc le petit capitaliste écarté de l'armement par l'importance des sommes que nécessite la marche de l'entreprise, même quand il exploite un navire lent. Il tend à l'être d'une façon plus péremptoire encore par le fait de la vitesse dont la vapeur est susceptible. La vitesse est un des avantages qui compensent la dépense plus grande du vapeur. Mais cette vitesse est très extensible et, dès lors, une lutte de vitesse va s'établir entre les navires à vapeur et cette lutte entraîne des frais énormes comme nous le verrons plus loin. Au temps des voiliers, il y avait déjà lutte de vitesse, mais une lutte sportive en quelque sorte, renfermée dans d'étroites limites que l'habileté du manœuvrier et les ingénieuses combinaisons du constructeur s'efforçaient d'élargir. Aujourd'hui, on connaît les formules qui permettent de multiplier le nombre de milles parcourus par un navire; on a devant soi un champ beaucoup plus vaste, mais c'est à coup de millions que l'on arrive à dépasser son concurrent. Les entreprises de navi-

gation capables de supporter les dépenses de ce jeu ne sont que l'exception; encore les plus puissantes n'y parviennent-elles qu'avec des subventions directes ou indirectes des États.

Pour saisir avec plus de précision l'influence de la vapeur sur la transformation du navire et la concentration industrielle des transports maritimes, il nous faut voir comment la marchandise de mer a subi une évolution parallèle, laquelle a réagi à son tour sur le navire lui-même.

Du jour où la navigation à vapeur s'est établie, un certain nombre de marchandises nouvelles ont été attirées par les avantages qu'elle procure.

Le premier de ces avantages est la régularité. L'emploi de la vapeur a permis les traversées à durée fixe, et c'était une grande nouveauté. Un voilier est plus ou moins à la merci des vents. Sans doute, le marin sait tirer parti d'un vent faible ou de direction différente de celle qu'il veut suivre; il tire des bordées, mais il ne fait qu'atténuer la discordance qui existe entre son mode de propulsion et sa route. Avec la vapeur, il est maître de son mode de propulsion. Pour une longue traversée, le résultat pratique se traduit, d'une part, par une incertitude portant sur plusieurs semaines, d'autre part, par une durée à peu près constante. Entre l'Europe et la Nouvelle-Calédonie, qui est à nos antipodes, certains voiliers, favorisés par d'heureuses circonstances, ont franchi la distance en 90 jours. Les mêmes navires, moins favorisés, mettent parfois 120 et jusqu'à 144 jours, sans être retardés par aucun accident. Un vapeur de charge

fait la traversée en dix semaines ; un paquebot en six semaines, avec un battement très faible.

Il y a des marchandises qui peuvent supporter le régime d'incertitude auquel le voilier les soumet. Ce sont celles qui peuvent s'accumuler et se conserver, comme le charbon, les minerais, les grains, etc. Mais il y en a beaucoup d'autres qui sont écartées par cette incertitude même et que la régularité attire. Celles-là vont devenir marchandises de mer avec la navigation à vapeur.

Voici, par exemple, les denrées périssables, les légumes, les fruits, les produits de basse-cour et de laiterie. Depuis de longues années, l'Angleterre reçoit régulièrement de France, d'Allemagne, du Danemark, d'Espagne, ses œufs, sa volaille, son beurre, ses oranges et ses citrons. Dans la dépendance journalière où elle se trouve, pour son approvisionnement, vis-à-vis de pays d'outre-mer, elle ne vivrait pas, ou elle serait contrainte de vivre tout différemment si elle n'était pas desservie par une flotte de vapeurs. Il est vrai qu'aujourd'hui les procédés frigorifiques permettent de faire subir à ces denrées des transports prolongés ; mais c'est là un fait plus récent et qui suppose, d'ailleurs, l'existence d'une source d'énergie à bord.

D'autres marchandises, auxquelles leur nature permettrait des traversées à durée incertaine, ne sont demandées dans un pays d'outre-mer que si leur destinataire est assuré de les recevoir à date fixe. Ce sont, par exemple, les marchandises de saison, de mode ou de fantaisie, qui ne correspondent qu'à un

besoin passager, souvent éphémère. On n'imaginerait pas qu'une Américaine élégante pût s'habiller rue de la Paix si elle ne pouvait pas compter sur la toilette qu'elle doit porter à un mariage, à un bal, un jour de courses. Il en est de même, et pour une clientèle infiniment plus étendue, des envois de nos grands magasins de nouveautés au delà des mers. La plupart des objets qui les composent ne sont devenus des marchandises de mer que depuis qu'ils sont susceptibles d'une distribution à époque fixe.

Mais l'élément de fret qui apprécie le plus la régularité du vapeur, qui est le plus attiré par elle, est certainement le passager. C'était un triste sort, autrefois, que celui du passager. Il ne savait jamais quand il pourrait partir ; une fois embarqué, il ne savait jamais quand il arriverait. Aussi était-il rare, occasionnel. Une longue traversée pouvait varier du simple au double dans sa durée, ne s'accommodait d'aucun programme tracé d'avance, ne rentrait dans aucun plan. Il fallait tout lui subordonner. Tout a changé du jour où l'on a su d'avance quel temps il fallait consacrer à un voyage en mer. La clientèle s'est, pour ainsi dire, créée, en tous cas notablement accrue.

Seulement, cette clientèle de passagers a eu de suite des exigences très supérieures à celles des denrées périssables, des marchandises de mode et de fantaisie. Elle a provoqué deux nouveautés qui devaient produire dans l'industrie des transports maritimes un degré intense de concentration, savoir : les lignes régulières et les services rapides de navigation.

Les lignes régulières ajoutent à l'avantage de la fixité, celui de la périodicité. Les éléments de fret attirés par la traversée à durée fixe ne sont vraiment définitivement conquis que lorsqu'on peut leur assurer d'avance une succession de traversées comportant des dates et des horaires précis. A partir de ce moment, la communication s'établit d'une façon continue entre le producteur ou le fabricant d'un pays et sa clientèle d'outre-mer. A partir de ce moment, tout passager peut combiner ses itinéraires terrestres et maritimes suivant le temps dont il dispose.

Mais la création d'une ligne régulière à départs fixes complique terriblement la tâche de l'armateur et lui impose une série d'obligations nouvelles, au premier rang desquelles il faut placer l'investissement dans son entreprise d'un capital beaucoup plus considérable. En effet, ce n'est plus un navire à vapeur, c'est-à-dire un navire coûteux qu'il lui faut ; c'est une flotte de navires coûteux.

Un service de Calais à Douvres, comportant deux traversées par jour dans chaque sens, exige quatre navires, plus un navire de réserve, au minimum, pour parer aux indisponibilités des quatre autres ; soit une flotte de cinq vapeurs.

Il faut une flotte de six vapeurs, soit quatre, plus deux navires de réserve, pour assurer un service hebdomadaire entre Le Havre et New-York. La fréquence est beaucoup moindre, mais la distance est près de mille fois plus longue (3.000 milles marins).

Il faut encore six navires pour assurer tous les 28 jours un départ de Marseille pour l'Extrême-Orient (13.000 milles marins). En somme, le nombre des unités composant la flotte affectée à une ligne régulière augmente avec la fréquence des départs et la longueur de la distance à parcourir. De toutes façons, c'est la flotte substituée au vapeur isolé. C'est un pas décisif dans la marche vers la concentration industrielle.

A son tour, l'existence d'une ligne régulière sur une destination éloignée entraîne souvent l'entreprise de navigation à créer des lignes conjuguées ou des lignes annexes. Il se trouve, en effet, qu'elle est, plus facilement que toute autre, en mesure de les établir. Un service de l'Europe sur l'Extrême-Orient peut se conjuguer avec un service de l'Europe sur l'Australie, car les deux trajets ont une longue partie commune en Méditerranée, dans le canal de Suez, la Mer Rouge et la Mer des Indes. Les mêmes escales sont desservies par les deux lignes sur la totalité de ce parcours commun. Il y a donc avantage à conjuguer ces deux lignes, de manière que leurs touchées dans ces escales soient doublées ou alternées. Et les exemples sont nombreux, sous différents pavillons, de lignes conjuguées sur Bombay, la Chine et l'Australie.

Il est avantageux aussi de joindre à une ligne principale une ligne annexe sur une destination qui ne justifierait pas la dépense d'une ligne directe à partir de l'Europe. Cette ligne jouera le rôle d'un chemin de fer d'intérêt local raccordé à un grand réseau. Elle fournira de la clientèle. Ainsi s'expliquent les services annexes de l'Australie sur la Nouvelle-Calédonie et

les Nouvelles-Hébrides ; ceux de Singapour sur Batavia ; ceux de Saïgon sur Tourane, Haïphong, etc. ; ceux de Fort-de-France sur la Guyane.

Dans tous ces cas, une ligne isolée ne pourrait pas lutter contre des lignes conjuguées ou annexes. La réunion de ces lignes sous la même direction répond donc à une nécessité économique.

Ainsi tout concourt à l'établissement de grandes entreprises. Elles seules peuvent construire et exploiter les flottes importantes que comportent des faisceaux de services réguliers. Voilà pourquoi nous aurons à signaler des Compagnies de navigation possédant plus d'un million de tonneaux de jauge brute. En France, la Compagnie Générale Transatlantique atteint 532.826 tonneaux j. b. ; les Messageries Maritimes 353.628 t. j. b. ; les Chargeurs Réunis 328.403 t. j. b.

De même qu'ils ont exigé la création des lignes régulières, les nouveaux éléments de fret ont réclamé des vitesses de plus en plus rapides. Ce sont surtout les passagers qui ont insisté dans ce sens. Il faut se rendre compte, en effet, que pour un passager la rapidité d'une traversée n'est pas seulement une cause de préférence entre deux lignes concurrentes ; ce peut être aussi une raison déterminante pour entreprendre un voyage. Un homme d'affaires d'Europe va passer 48 heures à New-York entre deux bateaux. C'est une absence de quinze jours. Souvent, il renoncerait à ce projet si la longueur des parcours allongeait cette absence d'une semaine.

Une lutte de vitesse devait donc fatalement s'en-

gager entre les Compagnies de navigation, tout au moins entre celles qui exploitent des paquebots. Elle devrait exercer, elle aussi, une action très directe sur la concentration industrielle, car la vitesse est une source de dépenses formidable. Elle s'accroît suivant le cube de la consommation du charbon, de telle sorte que, pour doubler la rapidité de la marche d'un navire, il faut brûler huit fois plus de charbon. Le poids des machines et chaudières, la puissance en chevaux se multiplient dans la même proportion. L'outil de navigation devient donc beaucoup plus coûteux à construire et à exploiter dès que la vitesse est plus grande. Une comparaison entre des navires pouvant transporter à peu près la même quantité de marchandises et de passagers, mais avec une vitesse différente, nous fournira à ce sujet d'utiles précisions. Pour leur intelligence, il convient de définir les mesures de vitesse en usage dans la navigation.

La vitesse d'un navire s'exprime en nœuds. Si on cherche dans un dictionnaire, on apprend que la longueur du nœud est de 15 m. 435, ce qui ne donne pas une haute idée de la vitesse d'un navire filant 10, 15 ou même 20 nœuds. Mais, dans le langage courant, un navire filant 20 nœuds marche à raison de 20 milles marins à l'heure. Le mille marin étant de 1.852 mètres, il couvre donc en une heure une distance de 37 kilomètres environ. Il suffit de connaître cet usage pour se rendre compte aisément de la rapidité de marche d'un navire. Si on veut comprendre la raison de cette habitude de langage, l'explication est simple : pour mesurer la vitesse d'un

navire, l'usage ancien est de jeter le loch, c'est-à-dire un flotteur fixe relié à une ligne qui se déroule au fur et à mesure que le navire s'éloigne ¹. Cette ligne est divisée en parties égales par des nœuds. Ces nœuds pourraient être espacés entre eux d'une distance quelconque. C'est pour la commodité des calculs que celle de 15 m. 435 a été choisie. En effet, elle représente la 120^e partie du mille marin. On laisse se dérouler la ligne de loch pendant 30 secondes, soit pendant la 120^e partie de l'heure et le nombre de nœuds filés pendant 30 secondes correspond exactement au nombre de milles franchis par le navire en une heure.

Cela posé, prenons deux paquebots, l'un très rapide, ayant filé 23 nœuds 5, aux essais, *France*, appartenant à la Compagnie Générale Transatlantique, l'autre, moins rapide, ayant fait 16 nœuds 9, aux essais, *Chicago*, appartenant à la même Compagnie ². Leur capacité de transport est à peu près la même : *France* porte en lourd 6.384 tonnes ; *Chicago* en porte

1. On se sert aujourd'hui de lochs enregistreurs plus perfectionnés ; mais le procédé élémentaire traditionnel rend seul compte des expressions employées pour la mesure de la vitesse des navires.

2. Caractéristiques de ces deux paquebots d'après l'*Annuaire de la Marine marchande*, édité par le Comité central des Armateurs de France, année 1925, p. 437 :

	France	Chicago
Jauge brute.....	23.769	10.501
Jauge nette.....	7.922	5.870
Portée en lourd.....	6.384	6.296
Puissance en chevaux.....	43.600	8.000
Vitesse aux essais.....	23 ⁿ 5	16 ⁿ 9

DE ROUSIERS. — *Grandes industries*, IV.

4

6.296. *France* peut prendre 1.161 passagers de classe et 724 émigrants, soit en tout 1.885; *Chicago* peut prendre 358 passagers de classe et 1.259 émigrants, soit en tout 1.617. Mais les machines de *France* développent 43.600 chevaux-vapeur, celles du *Chicago* 8.000 seulement. Résultat : le tonnage brut de *France* atteint 23.769 tonneaux; celui du *Chicago* 10.501. *France* est donc un beaucoup plus grand navire, qui met environ 144 heures du Havre à New-York, tandis que *Chicago* franchit la même distance en 200 heures, soit 56 heures de plus. Il est curieux de voir ce que coûte à *France* ce gain de 56 heures sur la traversée de l'Atlantique.

Le paquebot *France*, construit avant guerre, a coûté 27 millions de francs; *Chicago*, construit également avant guerre, a coûté 3 millions, soit 24 millions de différence. Étant donné que *France* avait été traité en paquebot de grand luxe, décoré et meublé avec un soin tout particulier, il est peut-être raisonnable de réduire à 20 millions la différence de prix due à la seule vitesse. Mais une immobilisation supplémentaire de 20 millions dans la construction d'un navire entraîne avec elle les charges annuelles suivantes :

1° Amortissement sur 20 millions de francs en 20 ans, à 5 %.....	1 million
2° Assurance contre risques de mer (5 % de la valeur initiale).....	1 —
3° Rémunération du capital à 5 %.....	1 —
	<hr/>
Total.....	<u>3 millions</u>

Voilà déjà 3 millions par an de plus que *Chicago*, et ces 3 millions ne couvrent que des charges de capital. Voyons comment sont augmentées les dépenses d'exploitation.

Il faut compter, en premier lieu, la différence dans la consommation du charbon. A chaque traversée de l'Atlantique, *France* brûle environ 6.000 tonnes de charbon ; *Chicago* 1.900 à 2.000 ; soit 4.000 tonnes de plus, au minimum, pour *France*. A raison de vingt traversées par an, cela donne 80.000 tonnes. Avec des soutes à 30 francs, cela représentait une dépense supplémentaire de 2.400.000 francs. Aux prix pratiqués ces dernières années, cela représente de 10 à 20 millions. Prenons le chiffre le plus bas, joignons-le aux charges de capital, nous arrivons à 13 millions.

Il convient de mentionner, en second lieu, les dépenses supplémentaires concernant l'équipage proprement dit, pont et machine, abstraction faite des agents du service général qui assurent le fonctionnement de l'hôtel flottant qu'est un paquebot. *France* compte environ 300 hommes, dont 250 dans les machines et chaufferies. *Chicago* marche avec 100 hommes. Ces 200 hommes de différence représentent de 1 million et demi à 2 millions de dépenses annuelles, si on tient compte de leur salaire, des allocations familiales, des versements à la Caisse de Prévoyance et à la Caisse des Invalides, des soins et loyers en cas de maladies ou d'accidents, et enfin des officiers qui les encadrent.

Nous atteignons ainsi au chiffre de 15 millions de francs de surcroît annuel de dépenses. Encore,

n'avons-nous pas mentionné le coût beaucoup plus élevé des réparations et dépenses d'entretien de toutes sortes, la charge beaucoup plus lourde du changement de chaudières. Ces 15 millions par an représentent donc, au bas mot, le prix de 56 heures de traversée épargnées aux passagers de *France*. Inutile d'insister sur la nécessité d'une puissante concentration industrielle pour faire naviguer des paquebots ayant de telles exigences.

Au début de la navigation à vapeur, les paquebots filaient de 8 à 9 nœuds. Le *Britannia* de la Compagnie Cunard, lancé en 1840, faisait 8 nœuds 1/2; le *Washington* et le *Lafayette*, mis en service par la Compagnie Générale Transatlantique en 1864, n'atteignaient pas 12 nœuds. Lorsque la *Normandie* réalisa aux essais, en 1883, une vitesse de 17 nœuds¹, elle fut considérée comme extra-rapide et jusqu'au commencement du présent siècle, la lutte de vitesse se poursuivit ardemment entre les paquebots anglais, français et allemands, principalement. Les deux paquebots Cunard de 1907, *Mauretania* et *Lusitania*, arrivèrent au chiffre de 26 nœuds avec des machines développant 50.000 chevaux. Le gouvernement britannique avait passé avec la Compagnie Cunard un contrat spécial lui permettant de faire face à la dépense entraînée par la construction et l'exploitation de ces lévriers de mer; mais l'exagération même des sommes engagées, l'impossibilité d'en trouver la contre-partie dans les recettes d'exploitation ame-

1. René VERNEAUX, *loc. cit.*, t. II, p. 50 et suiv.

nèrent la fin de la lutte. Les compagnies allemandes, la Hamburg Amerika et le Norddeutscher Lloyd donnèrent l'exemple avec des paquebots du type *Imperator*, d'un tonnage très élevé, d'une vitesse relativement réduite et d'un grand luxe d'installation. Depuis la guerre, l'élévation du prix du charbon et des autres éléments d'exploitation a rendu la vitesse beaucoup plus coûteuse encore que par le passé et les grands paquebots les plus récents sont généralement moins rapides que ceux construits il y a dix ans ¹.

La dimension des navires a augmenté parallèlement à leur vitesse. On s'extasiait en 1838 devant le *Great-Western* de 1.340 tonneaux de jauge brute, mesurant 65 mètres de longueur. Les quatre paquebots *Champagne*, *Bretagne*, *Gascogne* et *Bourgogne* construits de 1885 à 1888 avaient 7.000 tonneaux bruts et 150 mètres de long. Le *Lusitania* atteint un tonnage brut de 32.500 tonneaux et une longueur de 232 mètres. Le *Majestic* jauge 56.000 tonneaux bruts et mesure 278 mètres de longueur.

Il ne semble pas que l'on ait encore rencontré la limite à laquelle on devra s'arrêter pour la dimension des navires de commerce. Techniquement, cette limite est éloignée. Le savant ingénieur Bertin disait en 1918, dans une conférence à la Société d'Encouragement ², qu'avec le moteur à vapeur et la chauffe au charbon on ne pouvait guère dépasser 300 mètres de longueur et 12 mètres de tirant d'eau avec 30 mè-

1. Dans la flotte de guerre, les vitesses obtenues sur certaines unités sont beaucoup plus élevées.

2. *Bulletin de la Société d'Encouragement à l'Industrie Nationale*, Juillet-août 1918.

tres de large au maître-couple. Mais, ajoutait-il, avec des moteurs allégés à combustion interne employant le mazout, on peut réduire de moitié la somme des poids du moteur et du combustible, ce qui permet d'envisager dans l'avenir des paquebots d'une longueur de 400 à 450 mètres, d'une largeur de 40 à 45 mètres et d'un tirant d'eau de 13 à 15 mètres, ce qui donnerait un tonnage brut d'une centaine de mille tonnes.

Il est possible, au surplus, que la limite économique soit en deçà de ces prévisions. Ce n'est pas tout de construire des navires de semblable tonnage. Il faut qu'ils puissent pénétrer dans les ports, c'est-à-dire trouver des chenaux assez profonds pour leur tirant d'eau, des écluses, des quais et des bassins à leur dimension. Il faut enfin que leur armateur ait une chance sérieuse de les charger à plein. S'ils doivent naviguer avec des chargements incomplets, mieux vaut conserver les navires plus modestes correspondant à l'importance du trafic.

Quoi qu'il en soit de l'avenir, on constate que la dimension moyenne des navires de toute sorte, particulièrement des paquebots, s'élève sensiblement d'année en année. Déjà, en 1924, huit paquebots affectés au trafic Nord-Atlantique seraient incapables de passer par le canal de Suez. Ce sont, par ordre croissant de tonnage, le *Mauretania*, le *Paris*, l'*Homeric*, l'*Aquitania*, l'*Olympic*, le *Berengeria* (ex-*Imperator*), le *Leviathan* (ex-*Vaterland*) et le *Majestic* (ex-*Bismarck*). Les travaux entrepris par la Compagnie de Suez permettront d'ailleurs, dans peu d'années, le

passage par le canal de navires de 36 pieds de tirant d'eau. Suez pourra recevoir alors des navires que Panama devrait écarter¹. On voit combien les travaux les plus récents, comme le percement de Panama, risquent de ne plus être à la hauteur de leur fonction par suite des dimensions croissantes des navires.

Si les nécessités économiques peuvent tempérer la tendance des techniciens à construire de grandes unités, elles contribuent, d'autre part, à écarter beaucoup d'anciens types de faible dimension. C'est surtout dans les temps de dépression que les armateurs, obligés de compter au plus juste pour conserver une marge de profits ou pour éviter des pertes, désarmement et éliminent de leur flotte les navires vieillis, moins bien adaptés aux progrès nouveaux, d'une exploitation plus coûteuse et généralement de moindre tonnage. Alors que, dans les périodes de prospérité, on use de tous les outils de transport dont on dispose, dans les autres, on ne peut plus mettre en ligne que des navires étudiés avec soin, pourvus des derniers perfectionnements. C'est pourquoi la crise qui sévit sur toutes les marines marchandes depuis 1921 s'est traduite par une augmentation sensible de la capacité des navires franchissant le canal de Suez.

Nous ne sommes pas au terme de cette évolution. Colbert estimait que tout le commerce de l'Europe se faisait par 20.000 navires². Il n'y a pas aujourd'hui

1. *Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France*, 21 janvier 1924.

2. ERNEST LAVISSE, *Histoire de France*, t. VII, 1^{re} partie, p. 170.

20.000 navires engagés dans le trafic international. Mais leur tonnage global est probablement le décuple de la flotte commerciale européenne du dix-septième siècle. Et la masse des cargaisons qu'ils transportent dépasse dans une proportion plus forte encore la masse de celles qu'on transportait alors. Il est vraisemblable que le nombre des navires continuera à décroître par rapport à l'importance du trafic. En tout cas, rien n'annonce, bien au contraire, l'arrêt d'un mouvement qui se poursuit depuis plusieurs siècles et que la navigation à vapeur a beaucoup accéléré.

Nous devons noter enfin une autre cause favorisant ou plutôt rendant nécessaire un degré plus intense de concentration industrielle ; c'est l'élévation considérable des frais d'exploitation des navires depuis la guerre. Les calculs que l'on présente en francs sont suspects à ce point de vue, à cause de la dépréciation de notre signe monétaire. Voici des chiffres en livres sterling, empruntés au *Times* et établissant la comparaison entre quelques éléments de dépenses en 1914 et en 1920, pour la traversée d'un paquebot transatlantique :

	1914	1920
Combustible.....	£ 4.500	£ 24.000
Approvisionnements .	» 3.000	» 8.000
Entretien.....	» 1.700	» 7.700
Salaires.....	» 2.500	» 9.000
Total.....	£ 11.700	£ 48.700 ¹ .

1. *Times*, des 19, 20 août 1920. Il s'agit d'une traversée de Grande-Bretagne à New-York.

En résumé, l'effet direct de la vapeur sur la transformation de l'outil de navigation et sur la transformation de la marchandise de mer a été :

1° La construction et l'exploitation de navires plus coûteux ;

2° La mise en ligne d'une flotte de navires coûteux dans chaque entreprise de navigation régulière ;

3° La création d'une flotte de navires de plus en plus rapides et de plus en plus chers en raison de la lutte pour la vitesse.

Cela explique bien comment sont nées et se sont développées les grandes compagnies de navigation desservant des lignes régulières, et surtout des lignes de paquebots de luxe. A un moindre degré, les paquebots-mixtes¹ ont des exigences du même genre. Mais tous les navires modernes ne transportent pas des passagers et des marchandises de luxe. Tous ne sont pas des navires rapides. Cependant tous ont subi la répercussion des transformations déjà signalées ; mais ils l'ont subie d'une manière indirecte. Pour comprendre la raison d'être, la fonction économique du navire de charge moderne, il nous faut maintenant étudier cette influence indirecte.

1. D'une manière générale, on peut définir le paquebot un navire dont les espaces commercialement utilisables sont affectés pour la plus grande partie au transport des passagers. Un paquebot-mixte est un navire possédant des installations pour passagers, mais sans que ces installations occupent nécessairement la plus grande partie de ses espaces disponibles.

2. — L'ACTION INDIRECTE DE LA VAPEUR SUR LE NAVIRE ET SUR LE FRET. — LE NAVIRE DE CHARGE.

Les navires modernes sont, sauf de très rares exceptions, des navires métalliques. Au milieu du siècle dernier, la construction en fer des navires de mer était une nouveauté, dont un premier essai avait eu lieu en 1838. En 1873, l'acier a été substitué au fer et les coques d'acier représentent aujourd'hui la presque totalité du tonnage¹. Ce sont les progrès de la métallurgie, si intimement liée à l'emploi de la vapeur dans les industries de fabrication et de transports, qui ont rendu possible la substitution du fer, puis de l'acier, au bois². Les avantages qu'elle présentait l'ont, pour ainsi dire, imposée.

A dimensions égales, un navire en acier porte utilement 45 % de plus qu'un navire en bois et sa capacité cubique plus grande lui permet de charger en plein avec des marchandises encombrantes, ce que ne peut pas faire au même degré le navire en bois. Cela se comprend aisément, parce que les espaces intérieurs du navire d'acier sont moins compartimentés ; les liaisons plus espacées sont assurées par des pièces moins volumineuses ; bref, les cales sont plus spacieuses. Voilà une première raison de préférer le navire d'acier.

1. Dans la flotte commerciale française de 1925, on trouve 390 navires en fer contre 1.630 navires en acier ; mais les navires en fer disparaissent rapidement.

2. Voir *Les Grandes Industries Modernes*, t. II, *La Métallurgie*, p. 80.

En voici une seconde : les navires en bois ne peuvent avoir que des panneaux de chargement peu nombreux et de dimensions restreintes ; sans quoi leur liaison serait insuffisante et les exposerait à de nombreuses avaries. Dans les navires en acier, au contraire, on peut pratiquer sans inconvénients de grands panneaux et les multiplier. Les opérations de chargement et de déchargement des marchandises deviennent ainsi beaucoup plus rapides et, en plus, on peut recevoir dans les cales des unités de chargement de dimensions très supérieures à celles que permettait le navire en bois. A titre d'exemple, sur un cargo en bois de 3.000 tonnes de portée en lourd, il existe deux panneaux, le plus grand de 7 m. 30 sur 6 m. 40 ; le second, de 6 m. 10 sur 2 m. 80. Sur un cargo d'acier de même portée, on trouve quatre panneaux ayant tous 9 m. 75 dans un sens et, respectivement, 8 m. 72, 7 m. 32 et 5 m. 18 dans l'autre.

Ainsi le navire d'acier transportera plus de marchandises et les manutentionnera avec plus d'aisance et de rapidité. De plus, l'assurance contre les risques de mer sera moins onéreuse pour lui. Avec les exemples choisis, l'assurance à tous risques du navire en bois atteint 182.000 francs par an ; celle du navire en acier, 81.000 francs seulement.

C'est plus qu'il n'en faut pour expliquer le succès du navire métallique. Mais, à son tour, ce succès va avoir des conséquences intéressantes.

D'abord, le chantier de construction navale est maître de se procurer les matériaux qu'il emploie comme il veut, quand il veut, dans la quantité qu'il

veut. Il ne pouvait pas agir ainsi lorsqu'il lui fallait s'assurer longtemps d'avance des approvisionnements de bois considérables, qu'il devait les employer après une série de soins particuliers et qu'il était obligé de se limiter dans le tracé de ses plans d'après la dimension et la qualité des pièces qu'il avait pu acquérir. Désormais, il est affranchi de la dépendance étroite de la forêt; il peut créer rapidement des flottes nouvelles, il peut augmenter dans une très large mesure les dimensions des navires. Ses combinaisons acquièrent une souplesse inconnue jusque-là et se multiplient dans une proportion insoupçonnée. Enfin les avantages de la construction en série s'affirment avec l'emploi de matériaux fabriqués eux-mêmes en série, de dimensions scientifiquement calculées, sans avoir à tenir compte de la variété que présentent toujours entre elles des pièces de bois soumises aux circonstances diverses qui ont pu influencer sur leur croissance pendant une longue période.

Toutes ces conditions favorisent uniformément la concentration industrielle, non seulement dans les chantiers de construction navale, dont nous n'avons pas à nous occuper en ce moment, mais aussi dans l'industrie même des transports maritimes. Désormais l'armateur a le choix entre le navire de dimensions restreintes que permettaient les anciens procédés et le navire de très fort tonnage capable de transporter des cargaisons considérables avec des moyens de propulsion puissants, mais en employant un équipage relativement restreint.

Ce choix serait demeuré purement théorique ou se serait exercé dans des circonstances exceptionnelles, si la marchandise de mer ne s'était pas transformée et multipliée elle-même parallèlement au navire de charge. Comment remplir, en effet, nos grands cargos modernes avec les tonnages de marchandises qui étaient échangés par mer il y a un siècle? Mais, depuis la navigation à vapeur jusqu'à la grande guerre de 1914, la marchandise de mer a augmenté de poids suivant une progression géométrique qui a produit son doublement par période de vingt ans environ¹. En France, en 1860, le trafic de nos ports s'exprimait par un poids total de 10.215.976 tonnes. Il atteint aujourd'hui près de 46 millions de tonnes.

Parmi les causes multiples de ce phénomène, il en est deux particulièrement importantes et qui ont exercé une action universelle. La première consiste dans le progrès des transports terrestres, qui a permis la circulation des marchandises lourdes sur terre et sur eau dans des conditions de bon marché toutes nouvelles. La seconde se trouve dans la transformation des méthodes de production, surtout des pro-

1. Le fait a été relevé pour la France par M. G. HERSENT, dans son ouvrage : *La mise au point de notre outillage maritime*, 1920, p. 20 à 22.

Sir Norman Hill, l'éminent directeur de la *Liverpool Shippers' Association* rappelait dans le même sens à la Conférence de La Haye que de 1893 à 1913, le commerce extérieur de la Grande-Bretagne, avait passé de 650 millions à 1.350 millions de livres sterling, soit une augmentation de plus de 100 % en 20 ans. Au cours de cette période, la valeur des marchandises est suffisamment stable pour que cette constatation puisse être retenue.

cédés de fabrication industrielle, qui a déterminé l'utilisation de matières premières pondéreuses dans des proportions inouïes. L'une et l'autre se rattachent étroitement à l'application de la vapeur ; mais chacune d'elles mérite un examen particulier.

Dans les transports terrestres, les chemins de fer ont permis, tout d'abord, une circulation plus rapide et moins coûteuse des marchandises qui étaient déjà transportées autrefois par roulage. Pour cette catégorie, il y a eu simplement augmentation très forte du tonnage.

Mais les chemins de fer ont permis aussi la circulation à très grande distance de marchandises lourdes et de peu de valeur qui ne pouvaient pas supporter les frais d'un long transport par roulage. Pour cette catégorie de marchandises, il y a eu ouverture d'une ère nouvelle. Elles sont devenues transportables à plusieurs centaines de kilomètres par voie ferrée, alors qu'elles ne pouvaient autrefois trouver de clientèle que dans un voisinage proche. Par exemple, la chaux, le ciment, les matériaux de construction pénètrent aujourd'hui dans des régions éloignées de leur origine, alors que chaque province construisait autrefois avec les éléments qu'elle possédait sur son territoire.

Enfin, les chemins de fer, multipliés comme ils le sont aujourd'hui, desservent toutes les parties d'un pays. Alors que les fleuves navigables sont au service exclusif des vallées qu'ils suivent et que les canaux ne jouent leur rôle utile que dans certaines conditions de relief du sol, la voie ferrée franchit en viaduc

ou traverse en tunnel les accidents de terrain qu'elle rencontre. L'électrification lui permet depuis peu de suivre des pentes plus fortes, de s'agripper au flanc des montagnes alpestres. Elle donne, par conséquent, aux facilités de transport qu'elle a créées un caractère de généralité qui en augmente singulièrement l'intérêt économique.

Malgré son rôle plus restreint géographiquement, la navigation intérieure a eu, elle aussi, une grande part dans le progrès des transports terrestres, surtout là où les moyens de traction mécanique ont pu lui être appliqués. Le remorquage à vapeur sur les fleuves navigables, la navigation à vapeur sur certains d'entre eux et sur les lacs importants, le halage électrique sur quelques canaux ont grandement accru les services qu'elle rendait antérieurement. Sur les grands lacs américains le trafic atteint un tel degré d'intensité qu'il passe annuellement à Sault-Sainte-Marie, entre le Lac Supérieur et le Lac Huron un tonnage de marchandises triple de celui qui transite par Suez¹.

La vapeur a donc mis les transports terrestres modernes en harmonie avec les transports maritimes. Sans doute, les caractéristiques des uns et des autres ne sont pas les mêmes. Sans doute, la limite de leur capacité, celle de leur rapidité demeure différente.

1. En 1923, il a passé à Sault-Sainte-Marie près de 83 millions de tonnes (*La Vie Technique et Industrielle*, 1^{er} août 1925, p. 311). Le chiffre le plus élevé atteint à Suez est celui de 1924 et atteint 25.520.000 tonnes (*Bulletin décadaire du Canal de Suez*, 15 juin 1925). En 1925, il a passé par Suez plus de 26 millions de tonnes (26.578.000).

Mais ils se trouvent de nos jours à un degré de puissance comparable et c'est la première fois qu'il en est ainsi ; car, jusqu'aux chemins de fer, les transports par mer, malgré leur état élémentaire, avaient une très grande avance sur les transports terrestres. De là venait cette séparation ancienne du commerce de mer et du commerce de terre que nous avons signalée plus haut. Elle s'est fortement atténuée au dix-septième siècle dans l'Europe occidentale, comme nous l'avons montré ; mais c'est seulement de nos jours qu'elle a vraiment disparu.

Le signe de cette disparition a été le développement du type moderne du port régional, desservant un vaste arrière-pays. Pour qu'il remplisse bien cette fonction, il lui faut une situation géographique l'y prédestinant, en quelque sorte ; il faut que des voies terrestres nombreuses puissent aboutir à ce carrefour de routes maritimes ; mais le résultat n'est obtenu que dans la mesure où ces voies sont construites, c'est-à-dire dans la mesure de l'effort qui a été dépensé pour drainer les ressources de l'arrière-pays par des réseaux ferrés, des fleuves redressés, régularisés et approfondis, des canaux à large section. Les ports les plus réputés de nos jours par l'importance de leur trafic ne se sont pas bornés à approfondir leurs accès et leurs bassins, à allonger leurs quais, à développer leur outillage. Tous se sont efforcés d'élargir leur arrière-pays en atteignant de nouvelles régions, en leur offrant de plus grandes facilités, en se mettant à leur service d'une façon plus complète et plus efficace. Un port comme Anvers dessert un arrière-pays

qui déborde de beaucoup les limites de son territoire national. La Belgique ne lui fournit et ne lui demande qu'environ 50 % de son trafic ; le reste des marchandises chargées ou déchargées à Anvers a son origine ou sa destination en Allemagne, en Hollande, au Luxembourg ou en France ; Rotterdam vit de l'Allemagne plus que de la Hollande ; Galveston draine les produits du Texas, de l'Arkansas, du Colorado et de l'Oklahoma ; Hambourg atteint à l'Ouest jusqu'à Bâle, à l'Est jusqu'à Cracovie ; Rouen n'est pas seulement l'avant-port de Paris et de la région parisienne, mais expédie jusque dans l'Est, en Bourgogne et dans le Lyonnais, une partie de ses importations. Marseille envoie des céréales en Suisse et du coton d'Égypte à Mulhouse. Tout cela n'est possible que grâce à l'heureuse transformation des transports terrestres. Les anciens pays de « l'intérieur des terres » sont aujourd'hui reliés d'une façon effective à un grand port. Ils ne s'en rendent pas toujours compte ; mais le trafic maritime joue un rôle dans leur activité économique.

Il ne suffit pas pour cela, bien entendu, que de puissants moyens de transports soient organisés. Il faut encore que l'on s'en serve. Et cela nous amène à examiner la seconde cause que nous avons indiquée, la transformation des méthodes de production. En effet, les méthodes nouvelles de production sont complexes et, par cela même, elles supposent presque toujours le recours au commerce, par conséquent aux transports. La plupart du temps, nous ne produisons avec intensité qu'en achetant tout ou partie de nos matières premières, de nos agents de

transformation et de notre outillage. Le producteur moderne devient forcément un client des transports.

Voyez ce qui se passe dans l'agriculture. Le cultivateur français emploie couramment des phosphates d'origine algérienne, tunisienne ou américaine; des superphosphates à la fabrication desquels ont concouru des pyrites de Huelva, des scories Thomas de Lorraine, des potasses d'Alsace, des nitrates du Chili, du sulfate d'ammoniaque qui risque fort d'être allemand. Il fauche ses prés avec une faucheuse américaine et c'est probablement encore des États-Unis que vient sa moissonneuse-lieuse dans un grand nombre de cas. Son tracteur emprunte son énergie aux gisements de pétrole des États-Unis, du Mexique, du Caucase ou de quelque autre pays éloigné. Il bat son blé avec des briquettes anglaises ou allemandes. Il engraisse son bétail avec des tourteaux d'arachides du Sénégal. Plus sa culture est perfectionnée, plus ses recours à des éléments extérieurs sont fréquents et importants, plus il devient client du commerce et des transports.

Ce n'est pas tout, car ce même cultivateur français joue aussi le rôle d'exportateur. Il expédie ses légumes, ses fruits et produits de basse-cour en Angleterre; ses vins dans tous les pays que la prohibition ne ferme pas à leur entrée; ses graines à ensemercer, son sucre dans nos colonies; ses plants de pépinières, ses animaux reproducteurs, sur des destinations diverses. Par là encore, il participe au trafic maritime.

Et pourtant, notre culture est peu commercialisée dans l'ensemble. Quelle différence avec celle des

pays neufs vivant de l'exportation de leurs blés, de leurs viandes; avec celle des pays tropicaux produisant presque uniquement du coton, du tabac, du café! Nous appartenons essentiellement au type de la culture vivrière, produisant tout ce qui est nécessaire à la vie matérielle, le froment, le vin, la viande, l'infinie variété des légumes et des fruits, sans compter le chanvre, le lin et la laine qui fournissaient naguère les principaux éléments du vêtement dans les campagnes écartées. L'exemple de la France est donc une sorte de minimum en ce qui concerne la clientèle fournie par la culture à nos ports.

Celle des industries de fabrication et de transport est plus importante. Elles font appel dans une mesure toujours croissante au charbon, au pétrole ou à la houille blanche pour se procurer l'énergie qui leur est nécessaire. Dans les deux premiers cas, l'étranger est mis à contribution et c'est par mer que nous nous approvisionnons surtout. Au demeurant, nous avons déjà indiqué la place considérable que tient le charbon dans les marchandises de mer; quant au pétrole, on peut se faire une idée des transports maritimes auxquels il donne lieu par le tonnage actuel des navires-citernes qui atteint 5.618.036 t. j. b.¹, soit 8,6 0/0 du tonnage total des flottes commerciales du monde entier.

Les industries n'ont pas seulement besoin d'énergie; il leur faut aussi des matières premières et beau-

1. Chiffres du 30 juin 1925, d'après le *Shipping Board* américain.

coup d'entre elles sont contraintes de se les procurer en dehors du territoire national. La métallurgie allemande manque de minerais de fer; la métallurgie britannique également; la métallurgie française manque de coke. Les minerais de manganèse, de chrome, de nickel sont rares et c'est souvent aux antipodes qu'il faut aller les chercher. Toutes les industries textiles de l'Europe occidentale élaborent, pour la plus grande partie, des laines récoltées dans un autre hémisphère, pour leur totalité, des cotons de la zone tropicale ou semi-tropicale. Il en est de même des fabriques d'huiles qui traitent des graines oléagineuses exotiques, des industries chimiques qui traitent des pyrites, des phosphates, etc. Un phénomène aussi général n'est pas le résultat de simples rencontres accidentelles; il caractérise, au contraire, l'industrie moderne, de plus en plus concentrée, travaillant sur des quantités massives et se livrant fréquemment à des opérations complexes qui exigent un grand nombre d'éléments. Ce qui est exceptionnel, au contraire, c'est qu'on trouve sur place, dans la quantité requise, les différentes matières premières dont on a besoin. Le problème était plus facile quand on travaillait de faibles tonnages. Tous les ateliers métallurgiques français se procuraient aisément dans leur voisinage les éléments de leur fabrication. Mais quels services peuvent rendre aujourd'hui à un puissant haut-fourneau les minières à ciel ouvert, les innombrables « ferrières », qui se rencontrent si fréquemment sur notre territoire? Le problème était plus simple aussi quand les éléments de la fabrica-

tion étaient moins nombreux, quand la chimie, avec le jeu complexe de ses analyses successives pour aboutir à la synthèse du produit recherché, n'entrait pas constamment en ligne. Ainsi, les conditions mêmes de la production industrielle moderne comportent la distribution d'une série de marchandises réparties sur la surface du globe d'une manière très inégale et utilisées sur un petit nombre de points précis. La période de guerre que nous avons vécue de 1914 à 1918 a permis de se rendre compte de la dépendance dans laquelle se trouvent la plupart des industries par rapport aux transports maritimes. Dans la mesure où ceux-ci étaient arrêtés ou entravés, un grand nombre d'usines devaient se fermer, suspendre ou diminuer leur activité.

L'industrie moderne a besoin aussi d'un outillage considérable. Elle travaille mécaniquement. Il lui faut donc des moteurs et des machines de toutes sortes, dont beaucoup sont l'objet d'une fabrication spécialisée. Que le Japon veuille moderniser son industrie cotonnière, c'est à Oldham en Angleterre qu'il fera construire ses métiers. Les chemins de fer des pays neufs sont construits avec du matériel européen ou américain et font circuler sur leurs voies des locomotives, des wagons et des voitures ayant la même origine. Leur établissement et leur exploitation supposent donc des transports par mer très importants.

Enfin, tous les pays industriels travaillent en partie pour l'exportation et les produits fabriqués ne sont pas tous, tant s'en faut, des marchandises légères. Sans parler des rails et du matériel de chemin

de fer que nous mentionnions à l'instant, les matériaux de construction, chaux, ciment, briques, tuiles, ardoises, etc., donnent facilement de gros tonnages et se transportent par mer à longue distance. Notre grand port méditerranéen de Marseille exporte souvent un demi-million de tonnes par an de ces matériaux. On pourrait penser à première vue que leur destination est proche, dans l'Afrique du Nord ou le Levant, par exemple; mais l'examen des statistiques montre que des chargements partent de Marseille pour la côte occidentale d'Afrique, pour les Antilles, pour Sumatra. Ce n'est là, d'ailleurs, que la manifestation d'un fait général et très important pour l'intelligence du trafic maritime moderne, savoir que les marchandises lourdes et de peu de valeur circulent par navires de mer appropriés sur de très longues distances. Telle est la vraie supériorité des transports maritimes. Leur rapidité n'égale pas celle des transports par voie ferrée. Leur coût est relativement élevé pour une courte traversée parce que leur transport proprement dit est précédé et suivi de deux opérations accessoires toujours onéreuses, le chargement et le déchargement. C'est une tout autre chose, en effet, de mettre une marchandise sur wagon ou de l'arrimer dans la cale d'un navire, surtout d'un grand navire. Mais aucun mode de transport ne peut rivaliser de bon marché avec le navire de charge moderne quand il s'agit de franchir de très longues distances, des milliers de kilomètres.

Avant la guerre, quand les tarifs de chemin de fer français étaient beaucoup plus modérés qu'ils ne le

sont aujourd'hui, nous avons eu la curiosité de rechercher quel parcours pourrait effectuer par voie ferrée une tonne de blé pour le montant de son fret des ports américains du Puget-Sound (Tacoma, Seattle ou Portland) en Europe. A cette époque, le fret était d'environ 20 francs par tonne. Pour cette somme, une tonne de blé parcourait sur mer les 25.000 ou 26.000 kilomètres qui séparent l'extrême Nord-Ouest des États-Unis des ports d'Angleterre ou de la Mer du Nord ¹. Pour cette somme, par chemins de fer français, une tonne de blé pouvait être transportée à 600 kilomètres. Aujourd'hui le quintal anglais (c. w. t. de 50 kil. 800) de froment vient d'Australie à Liverpool par mer pour $1/6 \frac{3}{4}$ d. et de Liverpool à Londres par rail pour $1/4$ d. Le premier trajet est de 12 milles marins (22.200 kil.); le second de 371 kil.; ce qui donne un prix de transport au kilomètre cinquante fois plus élevé ². De même le charbon du Yorkshire est transporté à Londres pour $10/3$ d. la tonne, et de Londres à La Plata pour un prix sensiblement égal $10/6$ d. Les fers et aciers d'une longueur inférieure à 30 pieds sont pris à Londres pour la Nouvelle-Zélande (13.000 milles, soit 24.000 kil.) au prix de 50/ la tonne; mais de Middlesborough à Birmingham, ils paient par fer $10/10$ la tonne pour franchir 260 kilomètres, soit 30 fois plus cher ³. La *Chamber*

1. A cette époque, Panama n'était pas encore percé. La distance actuelle par Panama est d'environ 4.000 milles marins, soit 7.400 kilomètres.

2. *Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France*, du 7 octobre 1923.

3. *Id.*

of Shipping affirmait dans un mémorandum récent que le transport total des cargaisons entre l'Angleterre et ses dominions, fret, assurance et frais de banque compris, ne dépasse pas 5 % de leur prix.

C'est l'ensemble de ces faits qui a permis la création et généralisé l'emploi du type du grand navire de charge. La technique de l'architecture navale l'avait rendu possible ; la transformation des méthodes de production agricoles et industrielles le rendait utile ; le bon marché du fret l'a rendu réalisable. C'est une révolution moins frappante pour l'imagination et moins flatteuse pour l'amour-propre que la substitution des paquebots de luxe aux voiliers lents et incertains d'autrefois. Mais c'est une révolution aussi profonde. Le grand cargo-boat qui peut porter 15.000 ou 20.000 tonnes de marchandises ne fait pas de vitesse. Il file de 9 à 12 ou 13 nœuds au plus et c'est seulement à condition d'être lent qu'il peut accepter des taux de fret peu élevés. C'est un modeste serviteur, mais d'un rendement commercial normal. Il joue un rôle de tout premier plan dans les échanges internationaux, car c'est lui et lui seul qui permet les échanges à très longue distance. Pratiquement, aucune distance maritime ne dépasse ses moyens, puisque nous l'avons vu transporter un quintal de blé pour 2 francs sur plus de la moitié du tour du monde, c'est-à-dire sur les parcours les plus longs qu'on puisse imaginer.

Cette révolution ne s'est pas opérée d'un seul coup. C'est par degrés que le petit navire de charge a fait place à d'autres navires de plus en plus grands. C'est

par degrés aussi que le prix du fret s'est abaissé au fur et à mesure que le navire mieux compris, plus exactement adapté aux besoins de son trafic diminuait le prix de revient du transport.

C'est en 1852 que fut mis en service le premier type de navire à vapeur destiné au transport des charbons¹. Le *John Bowes*, tracé par sir Charles Palmer, avait 600 à 700 tonnes de portée en lourd et filait 8 à 9 nœuds avec une machine à l'arrière. En 1865 on vit le premier charbonnier à hélice, *Lady Derby*, qui portait en lourd 800 tonnes. Sur ces navires, les moyens de chargement et de déchargement étaient sensiblement les mêmes que sur les autres navires de charge ; la disposition des cales offrait peu de différence ; bref, les chargements, comme les déchargements réclamaient d'assez longs délais, ce qui amenait l'immobilisation prolongée des navires, des frais considérables de main-d'œuvre, toutes choses que le taux de fret devait couvrir.

Des navires plus grands, avec des cales plus vastes permettant l'emploi de grues perfectionnées, grues à mâchoires, grues à pelletage automatique, devaient permettre des manutentions plus rapides. Ce furent les *self trimmers* (mot à mot : navires dans lequel l'arrimage du charbon s'opère par lui-même). En réalité, les *self trimmers* sont des charbonniers à chargement et déchargement rapides, des navires spécialisés dans les transports des charbons. Cette spécialisation est assez marquée pour comporter des

1. Sur l'évolution du navire charbonnier, voir *Fairplay*, 18 novembre 1915, p. 33.

dégrés. A côté des *self trimmers* il y a les *easy trimmers*, ceux dans lesquels le charbon s'arrime aisément. Bien entendu, ces navires spécialisés sont recherchés des affréteurs parce qu'ils permettent de réaliser des économies de temps et d'argent.

D'ailleurs, on cherche et on réalise de nouveaux progrès. Le *Pollion*, construit à Newcastle en 1909, comporte une toile sans fin avec laquelle il décharge 500 tonnes à l'heure¹. Au moment de sa mise en service, 8 hommes, en 8 heures, pouvaient avec cet appareil décharger à Hambourg toute la cargaison pour £ 12. Sans cet appareil, il aurait fallu 110 hommes, 11 heures et une dépense de £ 182. L'*Orion*, charbonnier du type *Isherwood*, portant 10.500 tonnes, décharge 690 tonnes à l'heure. L'effort porte surtout, on le voit, sur les économies de manutention, de manière à rendre aussi brèves que possible les immobilisations du navire dans le port.

Parallèlement à ces progrès techniques, dont la spécialisation croissante du navire charbonnier n'est qu'un exemple, les frets se sont abaissés dans leur ensemble d'une façon irrégulière mais continue depuis l'emploi de la vapeur. Au début du présent siècle, Émile Levasseur donnait les chiffres suivants comme mesure de ce mouvement : de Marseille à Constantinople, le fret moyen à la tonne était de 200 fr. en 1852, de 20 fr. en 1893. De Marseille en Chine, on cotait en moyenne, 500 fr. en 1862 ; 335 fr. en 1872 ; 84 à 100 fr. de 1894 à 1902. De Chicago à

1. Id., *ibid.*,

Liverpool, le transport d'un quintal de blé coûtait 8 fr. 23 en 1868 ; 7 fr. 03 en 1875 ; 3 fr. 50 en 1890 ; 2 fr. 16 en 1902¹.

Un relevé opéré sur les livrets de la Compagnie des Messageries Maritimes fournit les indications suivantes pour le transport des marchandises communes sur les lignes d'Extrême-Orient de 1862 à la fin du siècle dernier² :

PRIX DE FRET AUX 500 KILOS OU AU MÈTRE CUBE

1862.....	625 francs
1868.....	375 —
1870.....	250 —
1872.....	100 —
1874.....	75 et 80 —
1880.....	75 et 80 —
1882.....	65 et 70 —
1898.....	50 et 60 --

Les évaluations de fret opérées par la Douane française à l'importation et à l'exportation sont intéressantes à rapprocher de ces chiffres. Nous les reproduisons ici à partir de 1899, première année pour laquelle elles sont publiées³ :

TAUX MOYEN DE FRET PAR TONNE MÉTRIQUE

Années	A l'importation en France	A l'exportation de France
—	—	—
1899	19 92	22 27
1900	17 87	22 15
1910	13 59	17 53

1. É. LEVASSEUR, *Histoire du Commerce de la France*, deuxième partie, p. 723.

2. R. VERNEAUX, *loc. cit.*, t. II, p. 300.

3. *Tableau du Commerce et de la Navigation*, t. II, tableaux 25 et 26 aux années indiquées.

Il est difficile de raisonner sur les prix de fret pratiqués pendant la guerre et depuis la guerre. Les premiers ont été fort élevés jusque vers le milieu de 1920 parce qu'on manquait de navires pour les transports à effectuer. A partir de ce moment, la proportion a été renversée et le tonnage des navires offerts se trouvant très supérieur à celui des marchandises de mer échangées par le commerce, les prix se sont progressivement avilis. L'influence considérable de ces faits ne permet plus de discerner clairement la marche du phénomène qui nous intéresse. Cependant, abstraction faite de la période de guerre, on constate que les frets de 1925, comparés à ceux d'avant-guerre, leur sont supérieurs de 11,54 % seulement, alors que les frais d'exploitation des navires se sont accrus dans la proportion de 100 % environ¹. Le prix du service rendu a donc baissé très fortement et il en serait encore ainsi même si les taux actuels de fret remontaient sensiblement, ce qui se produira le jour où l'équilibre sera rétabli entre la capacité de transport des navires et les besoins du commerce maritime.

1. Le nombre indice de l'*Economist* (moyenne 1898-1913 = 100) est égal pour le mois d'août 1925 à 111,54. Il était en août 1924 de 121,49 ; en août 1923 de 116,53 et en août 1922 de 131,65. (*Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France* du 25 septembre 1925.)

D'autre part, Lord Kysant, Président de la *Royal Mail*, affirmait dans son discours à l'Assemblée générale de cette Compagnie le 28 mai 1925, que les frais généraux étaient supérieurs de 100 % au niveau d'avant-guerre (*id.*, 5 juillet 1925). Au Canada, la Commission d'enquête relève les chiffres suivants : 106 % pour la main-d'œuvre des ports ; 120 % pour les salaires des équipages ; 80 % pour le combustible (*id.*, 13 mars 1925). Ces pourcentages sont établis sur la livre sterling et échappent, par conséquent, à peu près, aux fluctuations du change.

Un résultat paradoxal de l'application de la vapeur aux industries et des mouvements maritimes de produits lourds auxquels elle a donné lieu a été la création et le succès momentané du grand voilier d'acier. Malgré les avantages que nous lui connaissons, le vapeur de charge a l'inconvénient de consommer du charbon. Il en consomme d'autant plus que la traversée est plus longue. Par suite, quand il s'agit de transporter sur un très long parcours une marchandise lourde, un grand voilier portant 3.000 à 4.000 tonnes peut consentir un fret plus bas. Tel est le cas pour les blés venant d'Australie ou du Pacifique-Nord, pour les nitrates venant du Chili et pour les charbons anglais qu'on importe dans ce pays, pour les nickels de Nouvelle-Calédonie. De là l'apparition, vers 1880, d'un type moderne de grand voilier d'acier qui a joué un rôle utile pendant une trentaine d'années. Mais ce rôle ne pouvait être qu'éphémère parce que tous les progrès conspiraient contre lui¹. Déjà le percement du canal de Suez avait raccourci la route des Indes et de l'Extrême-Orient; le percement du canal de Panama a raccourci la route du Pacifique. Les très longues traversées deviennent donc de plus en plus rares et leur disparition enlève aux grands voiliers leur principale raison d'être. Ajoutez que les voiliers ne pourraient passer le canal de Suez ou celui de Panama qu'en se faisant remorquer, ce qui entraînerait de très gros frais. En fait, ils ne les franchis-

1. Nous verrons comment le Parlement français a méconnu cette vérité en 1893, quand nous étudierons la flotte de commerce française.

sent pas. Enfin, dans certains cas, les voiliers étaient préférés aux vapeurs en raison des conditions défec- tueuses des ports. En effet, dans les ports à nitrate du Chili, par exemple, les navires doivent se tenir sur rade et effectuer leurs opérations de chargement et de déchargement par les moyens du bord, avec le secours d'allèges qui assurent la communication entre le navire et la terre ferme. Dans ces conditions primitives, c'est un long travail de mettre à terre 3.000 tonnes de charbon et de charger 3.000 tonnes de nitrates. Plusieurs semaines, deux mois parfois, sont nécessaires. Le voilier, représentant un capital environ moitié moindre, supporte cette immobilisation plus allègrement que le vapeur. Mais que des bassins profonds et des quais verticaux soient construits dans un port, le voilier perd cet avantage et le voilà, pour ainsi dire, évincé par l'amélioration même du port. Telle est la raison pour laquelle on ne construit plus de grands voiliers d'acier, ceux qui sont encore en service constituant une sorte de survivance de la brève fortune qu'ils ont connue.

L'exploitation des navires de charge n'exige pas la concentration industrielle très intense que nous avons constatée dans les compagnies de navigation exploitant des paquebots. Toutefois, les entreprises maritimes n'ayant dans leur flotte que deux ou trois de ces navires peuvent être considérées comme l'exception. Il faut remarquer d'abord que beaucoup de compagnies de paquebots possèdent, en plus de ceux-ci, d'importants tonnages consacrés au transport presque exclusif des marchandises. De plus, on

pourrait citer, soit en France, soit à l'étranger, des flottes de charge dépassant cent mille tonneaux de jauge brute. En Angleterre, le nombre des sociétés exploitant des cargo-boats est considérable et donne, à première vue, l'impression d'une sorte de dispersion du tonnage. Mais ce n'est là qu'une simple apparence juridique contredite par la réalité économique. Si beaucoup de sociétés commerciales sont établies pour l'exploitation d'un seul navire (*single ship system*) c'est afin de limiter la responsabilité de la Société en cas de perte. Cela tient au fait que le Droit anglais ne connaît pas la faculté d'abandon de notre article 216 du Code de Commerce. L'armateur anglais, ne pouvant pas faire abandon de son navire, est tenu responsable sur la valeur de sa flotte entière. En constituant une société par navire, en restreignant la flotte de cette société à un navire, il échappe à cette responsabilité. Voilà l'aspect juridique ; mais voici l'aspect économique : comme l'exploitation séparée de toutes ces sociétés multiplierait les frais généraux d'une façon injustifiée, plusieurs d'entre elles s'entendent pour choisir le même *manager*, c'est-à-dire, non seulement le même directeur, mais les mêmes employés, les mêmes bureaux, en un mot la même organisation. L'exemple anglais confirme, comme on le voit, la nécessité de la concentration industrielle. Elle s'impose en fait, même quand des artifices juridiques s'efforcent de la dissimuler.

Nous avons exposé avec détail les causes qui ont produit le grand vapeur de charge. Quand on parcourt les relevés des grands registres de classification,

Lloyd ou *Veritas*, on constate qu'il existe encore un très grand nombre, sinon un très fort tonnage de petits navires. Comment s'explique leur maintien? D'où vient qu'on en construise encore? Quel est donc le refuge qui les abrite?

Il faut tenir compte, en premier lieu, de la multitude des navires et barques de petite pêche, des remorqueurs, des chalands et allèges : mais il faut aussi se rappeler que beaucoup de ports secondaires offrant des tirants d'eau assez faibles ne peuvent recevoir que des navires de tonnage réduits. D'autres ports, dont les conditions nautiques sont plus favorables, ont un trafic trop peu important pour que les gros navires puissent les fréquenter normalement.

La survivance des navires de petites dimensions a une influence intéressante sur le recrutement de la profession. Elle permet à de modestes capitalistes de devenir armateurs. A ce point de vue, le métier de transporteur par mer est plus ouvert que ceux d'exploitant de houillères, de hauts fourneaux ou de filature de coton. Les commencements modestes sont possibles dans certains trafics de cabotage, par exemple.

D'autre part, l'intégration n'a pas grand'chose à faire dans l'armement. Sans doute, nous signalerons d'assez fréquentes communautés d'intérêts entre des chantiers navals et des entreprises d'armement par exemple; mais ce sont là des combinaisons financières beaucoup plus que de véritables intégrations. Au surplus, la nature même des transports maritimes ne comporte pas ces longues séries d'opérations

successives qui caractérisent beaucoup d'industries de fabrication. Le métier qui s'allie le plus facilement à celui d'armateur est le métier de négociant. Nous avons vu qu'ils ont été longtemps confondus. Leur séparation actuelle se confirme d'autant plus que la concentration industrielle est plus accentuée.

En résumé, l'armement moderne présente trois grandes divisions : celle des paquebots qui est réservée aux très grandes compagnies ; celle des navires de charge où seules d'importantes entreprises prennent place ; enfin celle des navires de faible tonnage, spécialement des caboteurs, qui est ouverte d'une façon beaucoup plus large. C'est dire l'extrême variété qu'elle offre dans la composition de son personnel dirigeant. Mais il ne faut pas perdre de vue que la masse du tonnage est entre les mains d'un nombre restreint de grandes sociétés. Nous aurons souvent l'occasion de le constater en examinant les différentes flottes commerciales du monde.

CHAPITRE III

Les ententes internationales dans les Transports maritimes.

Nous avons constaté que la concentration industrielle différait de degré suivant qu'il s'agissait de transports par paquebots et de transports par navires de charge. La concentration commerciale¹ va, elle aussi, se présenter avec une physionomie toute différente suivant les types de navires examinés. Mais ici le classement ne va pas s'opérer entre les paquebots et les navires de charge. Les uns comme les autres peuvent être l'objet d'ententes dans des conditions assez semblables. Ce qui importe c'est qu'ils soient affectés à une ligne régulière. Les navires de ligne, qu'ils transportent des passagers ou des marchandises, donnent fréquemment lieu à des combinaisons diverses entre les compagnies de navigation qui les

1. Rappelons ici la définition donnée dans les volumes précédents : La concentration commerciale est la réunion sous une même direction des intérêts communs à une série de producteurs indépendants qui se lient ensemble pour régler la vente de leurs produits et l'équilibrer avec les besoins de la consommation.

exploitent. Au contraire, les navires sans destination permanente, sans affectation à un itinéraire déterminé, ceux que l'on désigne généralement sous le nom de *tramps* (vagabonds) se prêtent difficilement à ces sortes d'accords et quand leurs armateurs en concluent quelqu'un à titre exceptionnel, les engagements pris, leur durée, la nature des sanctions acceptées diffèrent très sensiblement.

1. — LES « CONFÉRENCES » DE LIGNES RÉGULIÈRES.

La nature même des transports maritimes détermine l'objet de ces ententes que l'on qualifie ordinairement de « conférences » et que les Anglais connaissent surtout sous le nom de *Shipping Rings*. Il ne peut plus s'agir de lutter contre la surproduction dans une industrie qui n'aboutit pas à des produits. Le résultat auquel on tend est la bonne utilisation du tonnage des navires de ligne. Voici comment le problème se pose : une compagnie de navigation établit un service régulier sur une ligne déterminée; cela signifie qu'elle prend l'engagement formel et public de faire partir tous les jours, toutes les semaines, tous les mois, un navire à vapeur de sa tête de ligne, de le faire toucher à toutes les escales indiquées à des dates également annoncées, enfin de le faire arriver au jour dit à son point terminus. Peu importe que le navire soit à demi-charge ou même sur lest quand il part; peu importe qu'il n'ait rien à

laisser ni rien à prendre dans telle escale; il doit suivre rigoureusement son itinéraire ou renoncer à la ligne. Ajoutez que la compagnie de navigation a des concurrents; que si elle suspend ses services, sa clientèle lui est aussitôt enlevée; que, par suite, dix navires appartenant à dix entreprises différentes viennent souvent dans le même port la même semaine, alors que trois ou cinq de ces navires suffiraient à tout le trafic de ce port pendant cette semaine. Il y a là un désordre évident, et un désordre qui se traduit par une très forte augmentation du prix de revient des transports maritimes réguliers. Les conférences s'efforcent, non pas de faire disparaître entièrement, mais du moins d'atténuer ce désordre. Elles tendent à diminuer le déséquilibre entre l'offre et la demande.

Ces conférences vont avoir fatalement un caractère spécial. Elles seront internationales ou elles ne seront pas. C'est la conséquence forcée de l'évolution que nous avons déjà signalée : nous sommes dans la troisième période des transports maritimes, celle qui met l'universalité du tonnage des navires au service de l'universalité du tonnage des marchandises de mer. Sauf les transports de cabotage national, entre ports d'un même pays, qui sont souvent réservés au pavillon national, toutes les flottes commerciales contribuent à l'ensemble du trafic. Par suite, tous les ports offrant quelque intérêt au point de vue des échanges internationaux sont fréquentés par des navires de plusieurs pavillons, et les grands ports reçoivent des navires de presque tous les pavillons.

Il résulte de là que les lignes régulières desservant un port donné sont toutes intéressées de la même manière à ne pas mettre en service un tonnage inutile et qu'elles ne peuvent rien tenter d'efficace à ce point de vue les unes sans les autres. C'est la première fois que nous rencontrons dans l'étude des grandes industries modernes une variété de concentration commerciale forcément internationale. Nous avons vu des ententes nationales se fédérer en ententes internationales; ici, dès le début, l'accord doit se faire entre armateurs de nations différentes.

Voici encore un autre caractère nouveau. Jusqu'ici, dans les nombreux exemples que nous ont fournis l'industrie houillère, l'industrie pétrolière, la houille blanche, la métallurgie, les textiles, l'entente se constitue par des accords passés uniquement entre les industriels, la clientèle n'ayant qu'un rôle passif. Ici, nous allons constater qu'aussi longtemps que la clientèle ne participe pas d'une certaine manière aux accords des armateurs, les résultats obtenus sont négligeables.

En effet, l'expérience a été faite. Tout naturellement, les compagnies de navigation ont commencé par s'entendre entre elles en prenant des engagements analogues à ceux dont les autres industries leur donnaient l'exemple. Mais, à l'épreuve, ces moyens se sont révélés insuffisants.

Si les différentes entreprises intéressées décident de pratiquer le même taux de fret, elles donnent de la fixité au principal élément de leur concurrence, ce qui est un commencement de solution. Avec une

concurrence ainsi atténuée ou pourra envisager plus facilement une réduction des différents services. Mais il y a beaucoup de façons de tourner cet engagement. Le prix de fret demeure le même, officiellement, en apparence, si des ristournes occultes sont consenties, si l'armateur charge, décharge, emmagasine à ses frais, ou pour une rémunération insuffisante, les marchandises transportées. Sans doute, il y a manquement à la parole donnée; mais l'excuse est si facile! C'est à l'insu des dirigeants de la compagnie que l'abus a dû se commettre; quelque agent en sous-ordre, un simple commis en porte la responsabilité; et il est malaisé de surveiller étroitement des agences répandues sur toute la surface du globe, qui sont tenues parfois par de simples correspondants, auxquels on ne peut pas révéler tous les secrets d'un accord complexe et qui ont besoin cependant d'une certaine liberté d'action. Les prétextes ne manquent pas.

Les entreprises adhérentes peuvent aussi se lier par des engagements comportant une sorte de répartition du trafic. Telle d'entre elles visitera tels ports déterminés de la région desservie, telles escales sur la ligne. Telle autre aura une zone différente et chacune renonce à sortir de sa zone. Il semble que, de cette manière, chacune pourra organiser ses services normalement, sans mettre en ligne plus de navires qu'il n'est utile. Mais, là encore, la concurrence ne perd pas ses droits. Si j'ai Anvers dans ma zone et que mes collègues aient Dunkerque ou Rotterdam dans la leur, qui peut m'empêcher de

détourner sur Anvers, en consentant des prix de fret plus bas, les marchandises qui se dirigent habituellement sur Dunkerque et sur Rotterdam ?

Il arrive aussi que chacun s'engage à restreindre ses services de manière à en équilibrer l'ensemble avec les besoins constatés. De cette manière, chacun subit une réduction proportionnelle de son activité et la justice distributive semble assurée. Mais comment faire porter la réduction sur tous les éléments d'un service de navigation ? Si on a restreint le nombre des touchées dans un port, un adhérent ne peut-il pas augmenter le tonnage ou la rapidité, ou améliorer l'aménagement de ses navires et rompre ainsi l'équilibre ? Ne peut-il pas aussi détourner les marchandises sur un port voisin pour lequel il ne s'est pas lié ?

Parfois, on va plus loin et on s'engage à mettre en commun tous les frets perçus sur une destination déterminée, où dans une zone déterminée, leur somme étant ensuite l'objet d'une répartition définitive suivant des proportions acceptées. C'est la formule connue ordinairement sous le nom de *Pool*. Le système se rapproche beaucoup de celui des syndicats industriels les plus disciplinés. Toutefois, le Bureau de vente unique, dans l'espèce, le Bureau unique de fret, n'a jamais pu être organisé, sauf localement et exceptionnellement. Il y a là un obstacle qui tient à la nature même du trafic et qui, jusqu'ici du moins, n'a pu être ni tourné ni surmonté. Depuis que la marchandise de mer se recrute et se distribue non seulement dans les ports, mais dans

de vastes arrière-pays, les compagnies de navigation sont amenées à organiser des agences dans une foule de villes de l'intérieur des terres; il faut, en effet, que la clientèle dispersée du trafic maritime trouve près d'elle les renseignements nécessaires ainsi que les moyens d'expédier ou de recevoir des marchandises, de prendre des billets de passage. La subordination étroite de toutes ces agences à un Bureau central unique pour les compagnies concurrentes, ferait perdre à celles qui se sont créé des relations le bénéfice d'un effort prolongé et coûteux. Voit-on, par exemple, les agents et correspondants des *Messageries Maritimes* en France offrant aux négociants français le choix entre les navires de cette compagnie, ceux de la *Peninsular and Oriental*, du *Norddeutscher Lloyd* et de la *Nippon Yusen Kaisha*? Voit-on les agences d'Angleterre, d'Allemagne et du Japon agissant de même avec une loyale réciprocité?

Les transports maritimes n'ont donc pas à leur disposition le moyen de discipline qui, en fait, a été reconnu comme le plus énergique et le plus efficace dans les ententes entre producteurs, nous voulons dire le Bureau unique de vente. En dehors du fait de la dispersion nécessaire, déjà signalé, il faut tenir compte que le navire n'est pas interchangeable comme une tonne de rails d'acier Martin de dimensions et qualité fixes. Et les compagnies exploitantes ne sont pas interchangeables, non plus. Elles inspirent plus ou moins confiance au chargeur ou au passager; elles ont la réputation d'être plus ou moins accommodantes en cas de difficultés. Or, quels que

soient les arrangements intervenus entre plusieurs entreprises de navigation, c'est sur le bateau de l'une d'elles que sera chargée ma marchandise ou que je voyagerai moi-même. C'est à elle et à elle seule que j'aurai affaire. Toute autre est la situation quand j'achète du charbon, ou des rails, ou de la cyanamide à un bureau de vente. Le producteur de cette marchandise m'importe peu du moment que la marchandise elle-même répond à ma demande et, comme je traite avec le Bureau de vente, je n'ai rien à débattre avec ce producteur.

On saisit pleinement ici, sur ce détail, la profonde différence qui sépare les industries d'extraction ou de fabrication, — celles qui aboutissent à un produit, — et les industries de transport, — qui aboutissent à un service rendu. Il peut m'être indifférent de brûler du charbon anglais, allemand ou américain, d'employer des billettes d'acier de telle ou telle marque. Il ne peut guère m'être indifférent d'être transporté par tel ou tel navire, même de confier mes marchandises à telle ou telle entreprise. La clientèle des transports maritimes est plus liée à l'armateur que la clientèle de la métallurgie ou des textiles n'est généralement liée au producteur. C'est qu'on peut accepter plus facilement d'acheter une marchandise d'origine quelconque que de se faire servir par n'importe qui.

C'est pourquoi l'entente devra se faire, dans les transports maritimes, non seulement entre les transporteurs eux-mêmes, mais entre les transporteurs et leur clientèle. Et l'adjonction de la clientèle à l'entente va lui fournir le moyen de discipline, la sanction

qui lui faisait défaut. Les *primes de fidélité* offertes aux chargeurs vont être le ciment qui liera fortement ensemble tous les intérêts en cause. Voici en quoi elles consistent :

La « conférence », c'est-à-dire la réunion des compagnies de lignes régulières desservant un port, avise la clientèle des expéditeurs de ce port que si, au terme d'une période de six mois, par exemple, ils n'ont pas expédié par d'autres navires que ceux de la conférence, une ristourne, de 10 % généralement, leur sera acquise. C'est bien une prime de fidélité. Toutefois, pour éviter qu'au lendemain du terme prévu, la clientèle ne soit tentée d'être infidèle, la prime acquise ne lui sera versée effectivement qu'au terme d'une seconde période de six mois de fidélité. De cette manière, le client ne peut jamais manquer à la fidélité sans y perdre quelque chose ; il a toujours le droit d'être infidèle, mais non gratuitement. L'infidélité lui est onéreuse. Les Anglais, qui paraissent avoir été les premiers auteurs de cette combinaison la qualifient de *Deferred Rebates system*, système des ristournes différées.

Là où un pareil système est mis en pratique, l'armateur de lignes régulières se trouve en face d'une clientèle qui, sans avoir souscrit vis-à-vis de lui aucun engagement, sans avoir en quoi que ce soit aliéné sa liberté, est intéressée à lui donner du fret. Ainsi l'engagement précis et onéreux qu'il a pris de desservir régulièrement un port trouve une sorte de contre-partie, précaire à coup sûr, dans l'existence de cet intérêt. D'autre part, son entente avec les

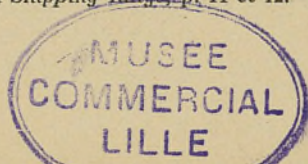
autres entreprises desservant la ligne est indispensable. On ne saurait, en pratique, exiger d'un chargeur la fidélité absolue à une seule compagnie ; il pourrait arriver que les navires de cette compagnie se trouvassent insuffisants à un moment. Mais on peut exiger la fidélité envers l'ensemble des lignes régulières d'un port, pourvu qu'elles équilibrent le tonnage des navires en service avec celui du trafic. Voilà donc l'entente formée. Et le système des primes lui fournit une sanction généralement efficace. Si, en effet, l'infidélité, tout en étant onéreuse par la perte qu'elle entraîne, est tellement avantageuse, d'autre part, qu'on n'hésite pas à la commettre, c'est que les conditions de transport offertes par la conférence sont mal calculées et ne correspondent plus à la situation du marché. Une conférence bien conduite doit éviter ce risque.

La nécessité des ententes s'est révélée dans les transports maritimes avec la création des lignes régulières et, par suite, après l'application de la vapeur à la navigation. C'est au moment de l'ouverture du Canal de Suez que la transformation de la flotte commerciale s'est précipitée. De 1860 à 1880 le tonnage des vapeurs anglais sextuple, passant de 454.324 à 2.723.438 tonneaux. Il en résulte un excès momentané de navires, ou plus exactement, de tonnage ; car le nombre des navires n'augmente pas, mais leurs dimensions s'accroissent, leur rapidité est beaucoup plus grande. Ces circonstances venant s'ajouter aux obligations nouvelles contractées par les services réguliers, contraignent les armateurs à s'assurer

autant que possible une clientèle, à établir un courant régulier de trafic, alimentant le courant régulier de navigation qu'ils ont organisé avec leurs navires.

Au début, ils continuèrent les pratiques par lesquelles ils retenaient autrefois certains éléments de leur clientèle. Des contrats passés avec les chargeurs les plus importants leur assuraient un régime de préférence. Par exemple, on leur consentait par avance le prix de fret le plus bas convenu avec un autre chargeur sur le même navire et pour la même marchandise; ou bien le prix le plus bas obtenu d'un armateur concurrent; c'était, en quelque sorte, le régime du chargeur le plus favorisé. D'autres fois, un négociant recevait, en échange de la remise d'un lot de cargaisons, la promesse de la consignation d'un navire, ou d'une commission sur l'ensemble de la cargaison, ou d'une ristourne sur le montant du fret¹. Ces combinaisons variées avaient un trait commun; elles ne s'appliquaient pas à toute la clientèle. C'étaient des régimes de faveur. Dans le régime nouveau, au contraire, toutes les inégalités disparaissent. Il n'y a plus qu'un seul prix applicable à tous les clients, une seule prime de fidélité que tous peuvent gagner, à laquelle tous peuvent renoncer en chargeant sur d'autres navires. Désormais, la scission est complète entre le transporteur et le négociant. Non seulement l'armateur ne transporte plus guère que les cargaisons des autres; mais il ne marque aucune préférence

1. Voir l'intéressante série d'exemples cités dans le *Report of the Royal Commission on Shipping Rings*, p. 11 et 12.



à aucun des négociants qui forment sa clientèle; il n'a partie liée avec aucun d'entre eux; il vit de son métier de transporteur et uniquement de ce métier.

La première conférence du nouveau type dont on ait relevé l'existence est la « Conférence de Calcutta » créée en août 1875; mais l'invention du système des ristournes différées, tel que nous l'avons décrit, date de septembre 1877. La Conférence de Calcutta était une conférence pour le trafic d'exportation d'Europe sur Calcutta, une de celles que les Anglais qualifient d'*outwards* (à la sortie), celles qui se constituèrent promptement sur le même modèle ne visaient non plus que le trafic à la sortie d'Europe. Ce furent successivement la Conférence sur la Chine (1879); celles sur l'Australie (1884); sur l'Afrique du Sud (1886); sur l'Afrique de l'Ouest (1895); sur La Plata et le Brésil-Sud (1896); sur le Brésil-Nord (1895); sur la côte Ouest de l'Amérique du Sud (1904). De plus, des ententes s'établissaient entre des conférences ayant des points de contact et de recoupement, par exemple, entre la Conférence de Calcutta et celle de Rangoon (Birmanie), entre les différentes Conférences sur l'Amérique du Sud ¹.

Dans le trafic d'importation sur l'Europe (*onwards*), les exemples de conférences sont beaucoup moins nombreux. La nature des marchandises qui sont l'objet de ce trafic, la masse qu'elles présentent font qu'elles échappent en tout ou en partie, dans beau-

1. *Report on Shipping Rings*, p. 12.

coup de cas, aux lignes régulières. Inutile, par conséquent, de chercher à les retenir.

La plupart des exportations d'Europe, en effet, sont surtout des produits fabriqués, expédiés à des destinations divers, dans des ports dispersés, par quantités relativement assez faibles, mais d'une valeur élevée et ayant besoin de transports fréquents à date fixe. En 1907 sir Joseph Mackay, Directeur de la British India Steam Navigation Company, estimait à 1.150 par navire le nombre moyen des colis divers dans le trafic sur l'Inde. Le poids moyen de chaque colis ressortait à 3 ou 4 tonnes (exclusion faite des envois de l'État et des Compagnies de Chemins de fer)¹.

Au contraire, beaucoup d'importations sur l'Europe sont des matières premières ou alimentaires, expédiées en vrac, souvent par navires complets, par exemple, des grains, des minerais, des bois, des pétroles, des phosphates, des nitrates.

Il existe, bien entendu, de notables exceptions, par exemple le charbon anglais dans le trafic *outwards*, la soie d'Extrême-Orient dans le trafic *onwards*; nous noterons plus loin les phénomènes qui y correspondent. Mais il convient de retenir le fait général et sa conséquence capitale : une grande partie du trafic d'importation en Europe convenant aux navires *tramps* et non aux navires de ligne, ceux-ci vont se trouver très mal situés pour régler ce trafic.

Par exemple, les lignes régulières ne peuvent pas

1. *Report*, p. 13.

s'entendre sur un prix de fret sans tenir compte des prix d'affrètement pratiqués par les *tramps* qui sont en concurrence avec eux. Or ces prix varient sensiblement. Un charbonnier ayant déchargé sa cargaison en Australie acceptera un fret de retour plus bas en dehors de la saison d'expédition des blés ou des laines qu'au moment où cette saison bat son plein. De plus, tous les événements d'ordres très divers qui influent sur le trafic maritime se traduisent à la Bourse des frets par des hausses ou des baisses journalières. Voilà les compagnies régulières fort embarrassées pour l'établissement de leurs tarifs; voilà la clientèle très tentée de renoncer à toute prime de fidélité pour profiter d'un transport avantageux qui compense, et au delà, la perte de cette prime.

Ce n'est pas tout. Dans beaucoup de cas, l'importation maritime vers l'Europe fournit un tonnage très supérieur à celui de l'exportation d'Europe. C'est ce qui a lieu en particulier, pour les trafics de l'Australie, de l'Inde, de La Plata, de l'Amérique du Nord. Par suite, et fatalement, les lignes régulières ne suffisent pas au mouvement des importations. Elles ne peuvent pas enlever tous les blés, tous les riz que nous envoient ces pays. La conférence *onwards* devient alors à peu près impossible.

Mais il se présente d'autres espèces qui permettent aux lignes régulières, sinon de constituer des ententes aussi rigoureusement disciplinées et aussi générales que les conférences *outwards*, du moins d'obtenir, pour certaines marchandises, des garanties diminuant d'autant leurs risques. Quelques exemples

nous fourniront l'occasion d'analyser plus exactement les conditions nécessaires à la constitution et au succès des ententes de ce genre.

Le trafic de l'Afrique du Sud est particulièrement intéressant à ce point de vue. Les marchandises qui le composent à la sortie vers l'Europe ne sont pas uniquement des marchandises de masse, comme le blé, et les tonnages qu'elles constituent ne sont pas tels que les navires de ligne ne puissent pas suffire à les enlever. Les laines, les fruits, les plumes d'autruche, sans parler de l'or et des diamants, fournissent des cargaisons d'encombrement très différent qui conviennent précisément au trafic régulier. Aussi le *Rebates system* a-t-il pu jouer au Cap à l'exportation comme à l'importation, pendant une longue période. Par suite, la clientèle, liée dans les deux sens à des conférences disciplinées, avait l'impression d'être tyrannisée par les armateurs. De là l'abondance des protestations qu'elle fit entendre au moment de la grande enquête conduite en Grande-Bretagne au sujet des *Shipping Rings*. Les dépositions relatives au trafic de l'Afrique du Sud remplissent à elles seules un des deux volumes publiés par la Commission¹.

La Conférence de l'Afrique Occidentale exigeait, elle aussi, la fidélité dans les deux sens, toute infidélité dans un sens entraînant la déchéance des primes acquises dans l'autre. C'est la dispersion du trafic dans une série de petits ports qui paraît avoir été la cause de cette exigence. A l'époque couverte par

1. Voir *Report*, p. 14.

l'enquête, en effet, sauf le port de Lagos, dont le trafic atteignait 200.000 tonnes par an, aucun des 81 ports où des navires réguliers faisaient escale n'arrivait annuellement à plus de 30.000 tonnes, importations et exportations réunies¹. Les *tramps* ne pouvaient guère fréquenter de semblables ports ; leur concurrence se trouvait donc écartée par cette dispersion. D'autre part, on comprend que les navires de ligne ne pouvaient consentir à visiter des ports si minimes que s'ils étaient certains, tout au moins, que toute la clientèle leur en serait réservée.

Dans le trafic d'Extrême-Orient, nous ne trouvons pas, non plus, la prépondérance d'exportations lourdes et encombrantes qui caractérise surtout les pays neufs. Toutefois, les conférences à la sortie vers l'Europe ne peuvent pas obtenir la fidélité complète dont nous venons de voir des exemples. L'enquête relève deux exceptions notables, se rattachant à des causes très différentes. La première concerne le riz. Le riz est un *open article*, un fret libre, parce que c'est un fret de *tramps*. Les lignes régulières ne suffiraient pas à le transporter. L'infidélité ne compte pas quand elle a le riz pour objet. La seconde concerne la soie, article riche, par excellence. Pour elle, comme pour les valeurs, la fidélité est exigée ; mais elle ne comporte pas de prime parce qu'elle n'est pas méritoire². Il ne viendrait, en effet, à l'idée de personne d'expédier de la soie d'Extrême-Orient par un vapeur

1. *Id.*, p. 16.

2. *Id.*, p. 14.

lent ou par un voilier. Les lignes régulières ne doivent donc aucune reconnaissance à ceux qui leur confient des ballots de soie.

Plusieurs conférences se partagent le trafic de l'Inde. On distingue les zones de Rangoon, de Ceylan, de Bombay, de Karachi, de Calcutta, de Madras. D'une façon générale, l'exportation vers l'Europe n'est pas réservée aux lignes régulières pour les raisons déjà exposées. L'Inde exporte surtout du blé et du jute, cargaisons tout à fait adaptées aux transports par *tramps*, et elle en exporte des quantités dépassant sensiblement le tonnage des importations reçues par elle. Elle a donc grand besoin des navires irréguliers. Mais là où se rencontrent des exportations que leur nature et leur tonnage permettent aux navires réguliers d'enlever, la conférence s'organise, si toutefois les marchandises de masse ne sont pas dominantes sur la place. De là résultent les distinctions et nuances suivantes : à Bombay et à Karachi, aucune conférence. Ce sont surtout, en effet, des ports d'exportation de blé. A Calcutta, conférence *onwards*, mais le thé seul entre en compte pour les ristournes. A Rangoon, toujours à l'exportation, conférence, mais avec exclusion du riz, de la farine de riz et du bois de teck, qui sont des éléments libres, *open articles*. A Ceylan, pas de conférence à cause du grand nombre de *tramps* venant apporter des charbons.

Sur l'Atlantique-Nord, une difficulté spéciale se rencontre. Elle tient à la place très importante que tient dans le trafic le transport des passagers. Le passager n'est pas passif comme la marchandise ; on

ne peut pas disposer de lui sans un accord de sa volonté. De plus, il a le plus souvent un caractère occasionnel, accidentel. Il n'est pas fourni, comme la marchandise, par un industriel ou par un négociant. Il existe, cependant, une catégorie de passagers dont la passivité rappelle celle de la marchandise et que de véritables entrepreneurs fournissent d'une façon presque régulière ; ce sont les émigrants. Les premières ententes dans la zone de l'Atlantique-Nord ont commencé précisément au sujet des transports d'émigrants. Après un premier essai réalisé en 1885 entre les compagnies allemandes contre les compagnies anglaises, un accord intervint en 1892 sur le transport des passagers d'entrepont entre la Hamburg Amerika, la Norddeutscher Lloyd (Brême), la Red Star Line (Anvers) et la Holland Amerika (Rotterdam). Ce fut le *Pool Continental*. En 1894 et 1896, le Pool fut élargi successivement : 1° par l'adhésion de l'American Line et de la Compagnie Générale Transatlantique ; 2° par l'extension des accords au transport des marchandises et des passagers de classe. Enfin, en 1908, l'*Atlantic Conference*, ou *General Pool*, groupa en plus des compagnies précédentes, le Canadian Pacific, l'Allan Line, la White Star, la Dominion, la Leyland, l'Atlantic Transport, la Cunard Line, l'Anchor Line, la Compagnie Scandinave et la Compagnie Russo-Asiatique. Renouvelée, non sans de grandes difficultés, en 1911, l'*Atlantic Conference* fut dissoute le 31 janvier 1913 par suite des exigences de la Hamburg-Amerika au sujet du *quantum* qui lui était attribué. En février et mars 1914 une reconsti-

tution partielle fut décidée. La guerre y mit fin peu de mois plus tard. Actuellement la Conférence groupe 25 lignes de navigation et a signé un accord avec les lignes américaines.

Les ententes sur le Nord-Atlantique ne paraissent pas atteindre jamais au même degré de discipline que celles dans lesquelles la nature du trafic permet un emploi généralisé du système des ristournes différées. Elles n'ont pas non plus la même efficacité. La plupart du temps, elles ne permettent pas de proportionner le tonnage des navires en service à l'importance des transports à effectuer. Cela est particulièrement sensible en ce qui concerne les paquebots et le transport des passagers. Pendant la saison d'hiver, les départs sont beaucoup trop nombreux ; mais chaque entreprise veut maintenir les siens, sachant fort bien que les concurrents, même lorsqu'elle est en conférence avec eux, lui enlèveraient sa clientèle si elle espaçait son service. Il en est forcément ainsi dans ce trafic, du moment qu'il y a concurrence. Chacun s'efforce d'attirer le passager par la vitesse, par le confort de l'installation ; par le luxe de la table ; par une série de détails tels que la musique, le cinéma, etc. Pour modérer cette course ruineuse au passager, seule, la fusion des grandes compagnies rivales ou de quelques-unes d'entre elles, pourrait donner un résultat sérieux.

C'est ce qu'avaient très clairement aperçu en 1902 les fondateurs du *Morgan Combine*, appelé parfois un peu ambitieusement : *Trust de l'Océan*. Leur but était de réduire les services de paquebots rapides

aux besoins constatés, d'éviter ainsi des traversées ruineuses, d'équilibrer l'offre avec la demande. L'idée, très juste en elle-même, ne fut pas assez largement réalisée pour donner son plein effet. L'International Mercantile Marine C^o parvint à grouper environ 1.100.000 tonneaux bruts de paquebots américains et anglais et passa un accord, éphémère d'ailleurs, avec les deux grandes compagnies allemandes. C'était beaucoup, mais ce n'était pas assez pour obtenir de fortes économies dans les services. De plus, comme il arrive généralement dans ces sortes d'affaires, les sommes considérables prélevées par les financiers pour le lancement de la combinaison, chargeaient d'un tel poids l'exploitation future que beaucoup des profits industriels escomptés se trouvaient absorbés d'avance. Aussi les premières années furent-elles difficiles. Au moment de sa fondation, la Société avait été constituée au capital de 600 millions de francs et avait émis 250 millions d'obligations. Deux ans plus tard, les actions étaient cotées à moins de 10 % et les obligations à 50 % du prix d'émission ; aucun dividende ne pouvait être distribué. Il a fallu les circonstances exceptionnelles de la guerre pour rétablir la situation. Mais il n'en reste pas moins que si le plan conçu avait pu être exécuté entièrement si le soi-disant Trust de l'Océan avait absorbé un nombre suffisant d'entreprises, il aurait dû en résulter une sérieuse économie d'exploitation que les ententes simples sont incapables de produire.

En résumé, les conférences de lignes régulières ne peuvent réussir qu'aux conditions suivantes :

1° lorsque les navires de ces lignes sont capables de suffire entièrement aux besoins du trafic ; 2° lorsque, d'autre part, le trafic ne comporte pas une quantité importante de marchandises de masse, se prêtant aux chargements complets et convenant, par suite, aux *tramps* plutôt qu'aux *liners* ; 3° enfin, quand le transport des passagers n'occupe pas dans la clientèle de la ligne une place prépondérante. Lorsque le fait se produit, en effet, il peut bien exister des accords entre armateurs ; mais il est à peu près impossible d'organiser la sanction des ristournes différées, de sorte que la garantie principale de l'application de ces accords fait défaut ; leur efficacité s'en trouve diminuée.

Nous avons examiné surtout jusqu'ici le point de vue des entreprises de navigation. Il convient aussi d'interroger la clientèle et de lui demander ce qu'elle pense des conférences. D'une façon générale, les clients qui expriment une opinion leur sont peu favorables. Si on lit, en particulier, les dépositions faites devant la commission des *Shipping Rings*, on constate que de vives critiques ont été présentées contre le système des ristournes. Il est tout naturel que les chargeurs soient plus satisfaits quand une Compagnie prend l'engagement de desservir leur port et que, de leur côté, ils peuvent sans inconvénient pour leur bourse, ne prendre vis-à-vis d'elle aucun engagement corrélatif. La nature humaine le veut ainsi. En conséquence, quand, après avoir joui de ce régime privilégié, ils se voient tout d'un coup indirectement obligés de réserver leurs expéditions à ceux qui met-

tent régulièrement des navires à leur disposition, ils jugent cette contrainte insupportable. D'où le mouvement d'opinion contre les conférences et les ristournes de fidélité.

Mais si on observe la contre-épreuve, on s'aperçoit avec surprise que la suppression de ces conférences soulève, elle aussi, de nombreuses protestations. Dans l'Afrique du Sud, le Parlement ayant voté en 1911 une loi pour décourager les ententes maritimes, (*Shipping Combinations Discouragement Act*) le gouvernement de la colonie n'a pu renouveler la subvention postale de l'*Union Castle Mail* qu'à la condition que cette compagnie se retire de la conférence. Immédiatement, la masse des chargeurs d'importance secondaire s'est rendu compte qu'elle perdait le bénéfice de l'égalité de traitement que la conférence lui assurait. Désormais, elle était menacée de voir les gros chargeurs obtenir seuls, par contrats particuliers, des conditions avantageuses, des ristournes de fidélité, par exemple. Et, comme la masse jouit toujours d'une influence électorale, elle a fait inscrire dans le contrat postal nouveau (art. 51) l'obligation de faire les mêmes prix aux petits et aux gros chargeurs. Mais les garanties légales sont parfois vaines et pour rendre plus certaine la vanité de cette clause, la compagnie a obtenu l'addition suivante : « sauf dans le cas de circonstances qui peuvent rendre impossibles le maintien d'une stricte égalité de taux ». Les petits chargeurs sont assurés de payer plus cher.

Il est curieux de constater que, même aux États-Unis où les conférences étaient jugées sévèrement

naguère parce qu'elles comprenaient surtout des compagnies étrangères, on se rend compte de l'avantage que les chargeurs ordinaires tirent de leur existence. Voici, à ce sujet, un intéressant extrait des *Commerce Reports* américains¹. « Le chargeur moyen a plus d'intérêt à la stabilité des prix de fret qu'à leur faible taux. Ce qui lui importe principalement, c'est que son concurrent n'ait pas le bénéfice d'un taux moins élevé. Par suite, ce qu'il veut, c'est l'assurance que ses concurrents et lui-même paient le même prix. Aussi longtemps que les conférences lui fournissent cette assurance, elles font de bon ouvrage (*they do good work*). »

Il s'en faut, au surplus, que l'opinion publique, dans son ensemble, soit assez éclairée pour se rendre compte de cet avantage et les Parlements, dociles à ses mouvements inconsidérés, votent souvent des dispositions qui condamnent les conférences. Le Congrès des États-Unis, par exemple, en a plusieurs fois déclaré la nullité; mais, par la force des choses, la flotte d'État américaine a dû entrer dans certaines conférences. Le *Shipping Board* a même expliqué que ce qui était défendu aux États-Unis pouvait être permis ailleurs, excuse pharisaïque pour calmer ses scrupules. Au Canada, une commission parlementaire nommée pour faire une enquête sur la question, a conclu qu'un contrôle d'État devrait être exercé sur les conférences de fret et que le contrôle devrait

1. *Commerce Reports*, May 26th, 1924, p. 494.

être international ¹. Le projet d'une flotte d'État, ou contrôlée par l'État, a été l'aboutissement pratique de ces vœux. Il est à peine besoin de faire remarquer que les flottes d'État sont soumises aux mêmes nécessités économiques que les flottes des particuliers et que, pour exploiter une ligne dans des conditions normales, il faut qu'elles évitent de mettre sur cette ligne plus de navires que le trafic ne le demande. Les conférences bien organisées tendent vers ce but et l'atteignent en partie. Jusqu'ici on n'a rien trouvé d'aussi efficace. On n'a rien trouvé non plus d'aussi équitable. En effet, le service rendu par les armateurs aux chargeurs est payé par ceux-ci et quand leur fidélité permet aux armateurs de le leur rendre à meilleur compte, les primes versées réduisent le prix du fret. Au contraire, avec les flottes d'État, le service rendu aux chargeurs est payé par l'ensemble des contribuables et les clients des transports maritimes n'ont pas plus d'intérêt que les autres citoyens à leur bon rendement.

2. — LES ENTENTES ENTRE LES ARMATEURS DE « TRAMPS ».

Dans l'ensemble des industries, la concentration commerciale ne s'organise jamais d'une façon énergique que pour des catégories bien déterminées de

1. *Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France*, du 27 août 1923.

produits ou sur des zones très exactement délimitées. Nous devons donc nous attendre à en trouver peu d'exemples dans le trafic des navires *tramps*, qui, par sa nature même, se modifie et se déplace suivant les vicissitudes de la production et des échanges dans le monde entier; dont la rémunération varie constamment d'un jour à l'autre; qui subit profondément le contre-coup de tous les événements économiques et politiques. Les quelques phénomènes de ce genre que nous avons pu relever ne font que vérifier cette vue générale par leur caractère exceptionnel.

Nous avons déjà indiqué le rôle très particulier que jouent, dans les transports maritimes modernes, les grands voiliers d'acier. Ils conviennent spécialement au transport de marchandises de masse, traitées par chargements complets, sur de très longues traversées sans escale. Le percement de l'isthme de Panama a raccourci plusieurs des parcours qu'ils effectuaient auparavant et leur a ainsi porté un coup fatal; tous les progrès réalisés dans les conditions nautiques, dans les modes de manutention employés, leur sont défavorables; c'est dire que leurs jours sont comptés. Mais de 1880 à 1914 environ, puis pendant les premières années de la guerre, ils tinrent une place importante dans certains trafics spéciaux, notamment pour le transport des blés d'Australie, des nickels et des chromes de Nouvelle-Calédonie, des nitrates du Chili, des grains et des bois américains du Pacifique-Nord.

C'est précisément le fait de cette spécialisation des trafics de grands voiliers, qui explique la création

vers 1902 et le maintien pendant une douzaine d'années, jusqu'à la guerre, de la *Sailing Shipowners' International Union* (Union internationale des Armateurs de navires à voiles). Bien entendu, l'Union ne comprenait que de grands voiliers d'acier, d'une portée en lourd oscillant autour de 3.000 tonnes, les seuls qui fussent aptes à ce genre de transports. Elle réunissait des entreprises anglaises, allemandes, françaises, scandinaves, environ 2.000 tonnes de portée. Sa fondation se rattachait à la crise générale qui sévit sur les armements du monde entier à la suite de la guerre du Transvaal. Pendant la durée des hostilités, les opérations militaires des Anglais avaient donné lieu au transport d'une quantité considérable d'hommes, de matériel de guerre, de chevaux et de marchandises de toutes sortes, et cela sur de longues distances. Un important tonnage de navires *tramps* s'était trouvé ainsi utilisé pendant plusieurs années. Des constructions neuves avaient été entreprises ou achevées pour faire face à ces besoins temporaires. Lorsque la guerre cessa, un déséquilibre subit se manifesta aussitôt entre l'offre des navires et une demande réduite de tous les transports de guerre. Il fallut près de dix ans pour que l'augmentation des échanges maritimes fit cesser ce déséquilibre. Les grands voiliers souffraient particulièrement de cette situation, parce que les trafics qui leur étaient réservés en fait, auparavant, se voyaient envahis par la concurrence de *tramp steamers* sans emploi; d'où nouvel avilissement des prix de fret. C'était l'époque où on transportait la tonne de blé des ports du Puget

Sound aux ports de la Mer du Nord pour 17 shillings, parfois moins. Les armateurs de grands voiliers s'unirent pour aviser aux remèdes possibles. En fait, ils se bornèrent à convenir entre eux, dans des réunions périodiques, des taux minima de fret qu'ils consentiraient. Aucune sanction disciplinaire précise ne paraît avoir été prévue. On le voit, c'était une entente d'un caractère peu rigoureux. Elle rendit de réels services à ses débuts et continua à vivre ensuite sans jouer un rôle très défini. Au fur et à mesure que la crise s'atténuait, grâce à l'accroissement de l'activité économique, sa tâche devenait, en effet, plus aisée et moins utile.

Vers la même époque, en 1903, se constitua également, dans un compartiment très spécial des transports maritimes, une entente entre navires-tramps dont l'existence devait se prolonger bien au delà de la crise. La *Baltic and White Sea Conference* (Conférence de la Baltique et de la Mer Blanche) a principalement pour objet le transport des bois du Nord, des pâtes à papier et des charbons. Elle a commencé par une entente bienveillante sur les prix des affrètements comme l'Union des grands voiliers ; mais elle doit son maintien à l'étude qu'elle a faite des conditions des chartes-parties et des formules par lesquelles elles s'expriment. Son *Documentary Committee* (Comité des Documents de transport) s'est rendu compte que ce n'est pas seulement en acceptant des prix de fret trop bas que les armateurs se font une concurrence ruineuse. Ceux qui traitent sur des taux normaux, mais en consentant des conditions accessoires oné-

reuses nuisent davantage encore à l'ensemble de leurs collègues, parce qu'ils mettent tout en question et rendent très complexe, très longue et très incertaine la conclusion des contrats. Pour remédier à cet inconvénient, la *Baltic and White Sea Conference* établit des types de chartes-parties pour les différents trafics dont elle s'occupe. Les conditions générales d'affrètement sont stipulées dans leurs différents éléments : temps de planche, taux des *surestaries* et des *dispatches*, frais de chargement et de déchargement, choix du consignataire, du *stevedore*, etc. La simple référence à un de ces types, la *Baltcon Charter*, par exemple, permet de traiter un affrètement avec beaucoup de rapidité, par câble, chaque partie restant toujours libre, bien entendu, d'ajouter des clauses spéciales et de les proposer à l'acceptation de l'autre partie.

En Angleterre, centre général des affaires de *tramping*, la *Chamber of Shipping of the United Kingdom* a réalisé déjà depuis 45 ans environ, et sur une beaucoup plus vaste échelle, ce que la Conférence de la Baltique et de la mer Blanche fait pour sa zone spéciale. Son *Documentary Committee* établit, lui aussi, des modèles de chartes-parties qui sont suivis par la généralité des armateurs de *tramps*. Actuellement, 32 modèles sont en vigueur ; ils s'appliquent aux principales variétés de trafic international de *tramping*. Leur observation n'est pas seulement recommandée aux armateurs ; elle devient obligatoire, en fait, pour tous ceux qui font partie des *Protecting and Indemnity Clubs*, c'est-à-dire pour la presque

totalité des Anglais, pour la majorité des Scandinaves, des Hollandais, des Français et des Allemands. Ces clubs sont des organismes d'assurance mutuelle et de contentieux commun, qui déchargent les armateurs d'une infinité de soucis et leur permettent de se consacrer aux questions d'ordre purement commercial, en négligeant de propos délibéré les problèmes d'ordre juridique que soulève l'exploitation de leur flotte. Aussi ces clubs sont-ils sous la direction effective d'hommes de loi particulièrement compétents en matière d'assurance maritime, d'avaries, de naufrage, d'assistance, d'abordage. Comme assureurs maritimes ils n'acceptent de couvrir les risques que dans les termes des chartes-parties rédigées par le *Documentary Committee*, — sauf exception formelle et précise, — et c'est ainsi que ces formules de chartes lient en pratique tous les adhérents des clubs, quelle que soit, d'ailleurs, leur nationalité.

Nous nous trouvons donc en présence d'une forme nouvelle et très spéciale de concentration commerciale. Elle ne résulte pas à proprement parler d'une entente positive entre les armateurs. La plupart d'entre eux jouent dans toute cette affaire un rôle passif. Une formule est arrêtée par des hommes d'expérience, rompus aux usages commerciaux de telle ou telle branche de trafic ; elle s'inspire des pratiques reconnues les meilleures et les plus générales ; elle est donc facilement acceptée, d'ordinaire, par les armateurs et par les affréteurs. De plus, les armateurs adhérents aux clubs encourant une déchéance quand ils signent des formules différentes sans auto-

risation, les chartes de la Chamber of Shipping s'imposent à la plupart d'entre eux. En fait, les choses se passent comme si un grand nombre d'armateurs de tramps s'étaient concertés sur les conditions générales de leurs chartes-parties.

Toutefois, il convient de remarquer que le taux de l'affrètement est réglé en toute liberté pour chaque affaire. Sur ce point essentiel, la concurrence joue pleinement. L'acceptation des chartes-types a précisément pour effet de réduire, autant que possible, à ce seul point la discussion qui s'établit entre le fréteur et l'affréteur. C'est grâce à cela que les chartes-types peuvent être assez rarement modifiées. Elles s'appliquent de la même manière dans des états très différents du marché des frets. Les constantes fluctuations du taux d'affrètement constituent l'élément variable qui permet de les adapter aux lois de l'offre et de la demande.

Les phénomènes de concentration commerciale que nous venons de passer en revue mettent bien en relief l'aspect international de l'industrie des transports maritimes. Les flottes commerciales de tous pavillons participent toutes ensemble au trafic maritime international; celles qui cherchent à bénéficier d'un régime de préférence s'exposent, par là même, à des mesures de rétorsion de la part des pays dont elles visitent les ports; elles ne peuvent donc maintenir ce régime qu'en renonçant à telle ou telle zone de trafic, en diminuant leur activité, en se retirant partiellement de la lutte et de la vie, en se condam-

nant à des amoindrissements successifs dont l'aboutissement est fatal.

Mais une marine marchande, bien qu'elle soit au service de tous les peuples qui pratiquent les échanges par mer, n'en est pas moins une manifestation de l'activité nationale. Elle emploie des capitaux nationaux et des marins nationaux; elle est l'avant-coureur le plus utile du commerce national extérieur; elle est aussi l'auxiliaire le plus efficace des industries d'exportation; elle peut jouer un rôle de premier plan dans la balance des paiements nationaux en rendant aux étrangers des services rémunérés. Par là, elle influe sensiblement sur le marché des changes et soutient le crédit de la nation dont elle porte le pavillon.

Au surplus, dans le monde tel qu'il s'organise aujourd'hui, les pays ne se classent pas seulement, au point de vue économique, par l'abondance de leurs ressources intérieures, mais par l'importance du rôle qu'ils jouent à l'extérieur. L'Angleterre ne produit pas de coton; elle ne consomme qu'une faible partie de celui qu'elle élabore; elle n'en détient pas moins le sceptre de l'industrie cotonnière et il n'est pas indifférent pour son rang national, qu'elle file du coton américain et qu'elle vende des cotonnades dans le monde entier. Il n'est pas indifférent non plus qu'elle soit la première puissance maritime du monde.

A ce seul point de vue, il serait utile d'étudier les diverses flottes commerciales qui existent actuellement dans le monde et de se demander quels servi-

ces elles rendent aux pays dont elles portent le pavillon. Mais ce n'est là, toutefois, qu'une partie du problème. Avant de déterminer leur influence sur l'économie nationale, il faut savoir comment et pourquoi elles ont pris naissance, comment elles se sont développées, quelles vicissitudes elles ont connues, en un mot comment ont influé sur elles les circonstances économiques, permanentes ou temporaires, qui ont présidé à leur évolution.

En poursuivant cette étude, nous resterons, d'ailleurs, fidèles au plan général qui nous a guidés dans l'examen d'autres industries. Après avoir recherché l'action des conditions techniques qui ont transformé le navire dans toutes les marines, puis l'action des conditions économiques qui dominent aujourd'hui les échanges internationaux, nous nous attacherons à préciser l'action des conditions économiques propres à chaque pays maritime sur sa marine marchande. Au lieu des phénomènes généraux et uniformes qui caractérisent les transformations techniques, nous allons nous trouver en face d'une très grande variété de faits suivant les pays et suivant les époques considérés.

CHAPITRE IV

La marine marchande anglaise.

On s'imagine communément que l'Angleterre, étant une grande île, a toujours eu une puissante marine marchande. Il y a eu cependant une période de son histoire dans laquelle la navigation tenait fort peu de place. Il y en a eu une autre, au cours de laquelle elle était, pour ainsi dire, extérieure au pays, les Anglais qui naviguaient se rattachant plus fortement à la Ligue hanséatique qu'à leur gouvernement national. Puis est venue l'époque de Cromwell et du régime de prohibition réservant au pavillon national l'essentiel des transports du long-cours. Enfin, la période actuelle se caractérise, comme partout, par la liberté et l'égalité de traitement des pavillons ; mais l'Angleterre a été l'initiatrice et la principale bénéficiaire de ce nouveau régime.

Ces différentes périodes étant d'importance très inégale pour l'étude de notre sujet, nous grouperons les trois premières sous un même titre. Le fait dominant pour nous, en effet, est, même au point de vue économique, l'application de la vapeur aux trans-

ports maritimes. Nous étudierons donc la marine marchande anglaise, successivement, avant et après les navires à vapeur.

1. — AVANT LA VAPEUR.

Au moyen âge, jusqu'au quatorzième siècle, l'Angleterre était surtout un pays agricole. Elle représentait principalement le type du *domaine plein*, c'est-à-dire que les cultivateurs vivaient presque exclusivement du produit de leurs terres, s'habillaient des toisons de leurs moutons et des fibres fournies par leur chènevière. L'industrie était si peu développée que les laines anglaises produites en excès de la consommation domestique et locale étaient envoyées en Flandre pour y être tissées¹. Dans ces conditions, le commerce extérieur était réduit à fort peu de chose et, en fait, la marine marchande anglaise n'existait pas.

Au quatorzième siècle, on trouve des armateurs de nationalité anglaise, mais on ne peut pas dire encore que la marine marchande anglaise soit née. Londres fait partie de la Ligue hanséatique, comme Hambourg, Brème ou Lübeck. C'est une des « villes

1. De 1364 à 1366, Édouard III créa à Calais un grand entrepôt pour le transit des laines d'Angleterre en Flandre. (E. LEVASSEUR, *Histoire du Commerce de la France*, t. I, p. 150.) Voir aussi H. TAINE, *Philosophie de l'Art*, t. I, p. 289 et 290.

maritimes confédérées ». Ses armateurs sont sans lien d'affaires avec le pays. Ils n'exportent pas ses produits ; ils ne l'approvisionnent pas. Leurs escales à Londres ressemblent à leurs autres escales ; ils y renouvellent comme ailleurs la sorte de pacotille qui constitue leur cargaison et qu'ils s'en vont colportant.

Dès que l'agriculture nationale fournit au commerce extérieur un élément appréciable ; dès que les laines, par exemple, donnent lieu à un courant régulier d'exportation, nous voyons apparaître les mesures de prohibition. Puisque les forces productrices nationales alimentent le commerce maritime ; puisqu'il existe un lien entre l'activité intérieure et les transports par mer, l'Angleterre réserve à son pavillon national les produits nationaux : un Acte de Navigation de Richard II (1381) défend l'exportation des cargaisons anglaises par d'autres navires que ceux des sujets anglais ¹.

Mais cette politique est encore incertaine. Le pavillon anglais peut être insuffisant à sa tâche. De plus, la conception hanséatique correspond encore à une partie du trafic. De là des conflits d'intérêts qui expliquent des mesures contradictoires. Il arrive, par exemple, que parfois, au quatorzième siècle, des étrangers obtiennent le droit exclusif d'exporter certains produits de l'Angleterre ².

A mesure que le développement économique de l'Angleterre s'affirme, le lien entre le commerce de

1. O. NOEL, *Histoire du Commerce*, t. I, p. 272.

2. WORMS, *Histoire de la Ligue hanséatique*, p. 109.

terre et le commerce de mer se fortifie et la politique de l'Angleterre se dessine nettement : elle réserve à son pavillon national le bénéfice de son commerce national. La plus importante des mesures qui manifestent cette politique est l'Acte de Navigation de Cromwell, de 1651. Sa disposition essentielle, celle qui a été maintenue pendant deux siècles, malgré des modifications sur d'autres points, consiste dans une prohibition formelle : aucun pavillon autre que le pavillon national ne peut importer en Angleterre une marchandise venant du long-cours. C'est un coup droit porté aux longs-courriers de la Hanse, surtout à ceux de Brême, de Hambourg, devant lesquels le marché anglais se ferme, alors que leur port n'a pas d'arrière-pays pouvant absorber les marchandises qu'ils rapportent du long cours. C'est un coup droit aux longs-courriers hollandais qui alimentent les entrepôts des Pays-Bas en vue d'une réexpédition par mer dans d'autres pays. Au contraire, les navires anglais sont désormais seuls à alimenter le marché britannique déjà enviable. La flotte nationale va pouvoir, sans crainte de concurrence étrangère, s'accroître dans la mesure même des besoins de ce marché. A partir de ce moment, la marine marchande anglaise comptera dans le monde.

Les économistes britanniques se rendent fort bien compte de cette heureuse influence de l'Acte de Navigation, quelle que soit, d'ailleurs, la contradiction qu'il implique avec la politique actuelle de l'Angleterre et avec les théories libre-échangistes. Rien n'est curieux, à ce point de vue, comme de relire le juge-

ment qu'Adam Smith portait sur lui. Après avoir rappelé qu'à l'époque où il fut édicté la rivalité commerciale entre l'Angleterre et la Hollande était extrêmement vive, il s'exprime ainsi : « Il n'est donc pas impossible que quelques-unes des dispositions de cet acte fameux aient été inspirées par un sentiment d'animosité nationale. Mais elles sont aussi sages que si elles avaient été dictées par la sagesse la plus ferme ¹. »

Toutefois, comme il ne saurait justifier, au regard des principes économiques, les mesures prohibitives de l'Acte de Navigation, il les explique et les défend au nom de la sécurité nationale : « L'animosité nationale avait en vue à ce moment particulier, le même but qu'aurait pu recommander la sagesse la plus avisée, savoir la diminution de la puissance navale de la Hollande, la seule qui pût mettre en danger la sécurité de l'Angleterre ². » Et, après avoir admis que l'Acte de Navigation n'est pas favorable au commerce extérieur, il conclut : « Comme la défense est plus importante que l'opulence, l'Acte de Navigation est peut-être la plus sage des lois commerciales anglaises, *the wisest of all the commercial regulations of England* ³. »

Sans manquer de respect à la grande mémoire d'Adam Smith, nous pensons que l'Angleterre n'a pas sacrifié son opulence aux nécessités de sa défense

1. *An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*. Bâle, 1801, t. II, p. 286.

2. *Id.*, *ibid.*

3. *Id.*, *ibid.*, p. 287.

quand elle a édicté l'Acte de Navigation ¹. A ce moment de son évolution, elle avait intérêt à agir ainsi, de même que deux cents ans plus tard elle a eu intérêt à agir dans le sens directement contraire. L'Acte de Navigation a été, pendant cette période, l'abri sous la protection duquel la flotte commerciale de l'Angleterre s'est développée, en même temps que son commerce extérieur prenait plus d'importance. Que, parallèlement, il ait été favorable à sa sécurité nationale en portant une atteinte directe à la marine hollandaise, alors si redoutable, on ne saurait le nier; mais le service d'ordre militaire ne doit pas faire méconnaître son utilité économique. Il est permis, au surplus, de douter qu'Adam Smith l'eût loué avec tant de chaleur, si, en fait, il avait nui aux intérêts maritimes et commerciaux de l'Angleterre.

L'Acte de Cromwell ne se bornait pas, en 1651, à réserver au pavillon britannique l'importation des marchandises de long cours. Il interdisait aussi aux pavillons étrangers tout trafic avec les possessions britanniques et tout trafic entre les ports de la Grande-Bretagne. Il imposait aux navires anglais le transport *en droiture* ² d'un certain nombre de marchandises, afin d'éviter qu'ils vinssent les prendre dans les entrepôts des Pays-Bas. De cette manière encore, le commerce et la navigation hollandaises étaient gravement

1. On se rappelle le jugement de Montesquieu : « D'autres nations ont fait céder les intérêts du commerce à des intérêts politiques : celle-ci a toujours fait céder ses intérêts politiques aux intérêts de son commerce. » (*Esprit des Lois*, chapitre VII.)

2. Le transport *en droiture* d'une marchandise signifie son transport direct, sans transbordement, de son lieu d'origine à sa destination définitive.

touchés. Enfin le poisson salé de toute nature, les fanons de baleine, l'huile de baleine provenant de la pêche de navires étrangers étaient soumis, lors de leur importation en Grande-Bretagne, à une double surtaxe de pavillon (*double aliens duty*). Cette mesure visait principalement les armements hollandais à la Grande Pêche, alors de beaucoup la plus importante d'Europe¹. Citons encore la défense, contenue dans l'art. 8 de l'Act, de recourir au pavillon tiers pour le transport de la plupart des marchandises d'Europe importées en Angleterre. Ces marchandises ne pouvaient entrer sur le territoire britannique que si elles venaient par navire anglais ou par navire de leur pays d'origine. Beaucoup de ces pays n'ayant pas ou ayant peu de navires, cela revenait à réserver la masse de ces transports au pavillon anglais, en tout cas à les interdire au pavillon hollandais. Et la liste des marchandises énumérées était longue : « mâts, bois de charpente, planches, sel, goudron, résine, chanvre, lin, raisins, figues, prunes, huiles d'olive, céréales, sucres, potasse, vins, vinaigres, spiritueux, tous les produits de la Moscovie, les raisins de Corinthe et les autres produits de la Turquie² ».

Au cours du dix-huitième siècle des changements survinrent dans le détail de ces mesures ; mais les importations de long cours demeurèrent interdites aux pavillons étrangers et la politique générale de prohibition ou de protection intense fut maintenue jusqu'en 1850, des surtaxes de pavillon onéreuses

1. ADAM SMITH, *loc. cit.*, p. 285 et 286.

2. ARNAUNÉ, *Le système de Colbert*. (*Annales des Sciences politiques*, janvier 1910, p. 5).

étant imposées aux marchandises pénétrant en Grande-Bretagne sous pavillon étranger, quand elles ne se heurtaient pas à une interdiction absolue.

Tout change en 1850 avec l'abolition de l'Acte de Navigation. C'est le moment où la navigation à vapeur commence à prendre le dessus sur la navigation à voiles. Le changement de politique de l'Angleterre correspond à une transformation profonde de l'industrie des transports maritimes.

2. — APRÈS LA VAPEUR.

Un vote du Parlement britannique de 1849 abrogea l'Acte de Navigation à partir du 1^{er} janvier 1850. Nous avons déjà exposé plus haut que l'avènement de l'âge de la houille bouleversait les conditions anciennes de l'armement en transformant à la fois son outil et son objet : le navire, par la substitution de la vapeur à la voile; la marchandise de mer, par l'aliment nouveau que lui apportaient des moyens de transports terrestres soudainement accrus dans une proportion inouïe et des besoins industriels insoupçonnés jusqu'alors. Nous ne reviendrons pas sur cet exposé.

Mais il nous faut expliquer comment l'Angleterre fut la première nation à s'en apercevoir et à s'adapter aux circonstances nouvelles. Un si brusque revirement ne paraît pas être le résultat de son tempérament national, car son attachement aux traditions séculaires la dispose plutôt à des évolutions sagement modérées, à des modifications partielles et successives, qu'au remplacement subit d'un principe par un

autre principe. En général, les Anglais détestent ce qu'ils appellent *a fresh start*, le départ à nouveau sur une donnée nouvelle, exercice si plein d'attraits, au contraire, pour l'esprit logique des Français. Comment se fait-il donc qu'en matière de navigation ils aient vu si vite et se soient décidés sans hésitation, sans atténuation ni délai ?

En effet, la rupture avec l'ancien système de prohibition ou de protection est complète. A partir du 1^{er} janvier 1850, l'Angleterre ouvre ses ports à tous les pavillons, pour le transport de toutes les marchandises, à l'importation, à l'exportation, voire même entre ses ports métropolitains. Une seule condition est imposée, celle de la réciprocité. L'Angleterre entend bien, et c'est justice, que les ports étrangers soient ouverts à son pavillon, dans les mêmes conditions que ses ports sont ouverts aux pavillons étrangers, c'est-à-dire avec égalité de traitement, sans distinction de nationalité.

Tout s'explique quand on constate qu'au milieu du siècle dernier la situation maritime et la situation économique de l'Angleterre sont absolument prépondérantes dans le monde. Elle n'a plus aucun besoin de recourir à des artifices pour protéger son pavillon ou son commerce. Elle est la plus forte ; elle le sait ; elle l'a constaté d'autant plus facilement que tout le monde participe plus ou moins directement chez elle à la vie maritime. Alors, pourquoi s'embarasser des complications gênantes du *Fair Trade*, qui handicape les concurrents en égalisant leurs chances ? Mieux vaut, de beaucoup, mettre à profit la supériorité

économique anglaise en instituant et en réclamant le *Free Trade*, dans lequel chaque concurrent lutte à armes égales¹ ?

Nous sommes à l'époque du plein épanouissement de cette ère victorienne (*Victorian Era*) qui a représenté pour la Grande-Bretagne l'apogée de sa fortune. Elle possède à ce moment environ le tiers des navires de mer du monde entier, probablement plus de la moitié de ceux qui sont affectés au commerce international². A l'heure où le charbon va devenir la plus importante des marchandises de mer, elle est de beaucoup la plus grande productrice et la plus grande exportatrice de houille. Elle est aussi la plus grande productrice et la plus grande exportatrice de produits fabriqués; la plus grande importatrice de matières premières et de produits alimentaires. Sa métallurgie, la première du monde, sans conteste, à cette époque, lui fournit dans les meilleures conditions les éléments de la construction navale métalli-

1. Dès 1832, Tocqueville écrivait : « Il ne faut pas croire que les vaisseaux anglais soient uniquement occupés à transporter en Angleterre les produits étrangers, ou à transporter chez les étrangers les produits anglais; de nos jours, la marine marchande d'Angleterre forme comme une grande entreprise de voitures publiques, prête à servir tous les producteurs du monde et à faire communiquer tous les peuples entre eux. » (*De la Démocratie en Amérique*, t. II, p. 417, note 1.) Et ailleurs : « Dans l'année 1832 le rapport des bâtiments étrangers et des bâtiments anglais entrés dans les ports de la Grande-Bretagne était comme 29 à 100. » (*Ibid.*, p. 411, note 1.)

2. Environ 5 millions de tonneaux, sur 15 couposant la flotte mondiale. Voici la progression du tonnage britannique depuis l'Acte de Navigation : 1660, 90.000 tonneaux; 1688, 180.000 tonneaux; 1714, 360.000 tonneaux; 1776, 720.000 tonneaux; 1815, 2.600.000 tonneaux; 1861, 5.000.000 tonneaux. (R. VERNEAUX, *L'Industrie des Transports Maritimes*, t. VII, p. 5.)

que qui se substitue à la construction en bois. Ses chantiers navals sont, au surplus, les premiers du monde. Elle a de bons marins et le charbon, gros élément de l'exploitation, désormais, coûte moins cher chez elle qu'ailleurs. Son intérêt évident est donc que toutes les barrières s'abaissent et que le monde n'offre plus qu'un seul marché dont elle va être maîtresse momentanément. Pour comble de fortune, tout concourt à la réalisation de ce désir. L'intérêt national de l'Angleterre se confond dans cet instant avec l'intérêt général ¹.

C'est pourquoi l'Angleterre devient le champion décidé du libre-échange, en même temps qu'elle offre à tous et qu'elle s'efforce d'obtenir le traitement égal des pavillons dans tous les ports. Toutefois, vers la fin du siècle dernier et depuis lors, à plusieurs reprises, nous avons constaté des retours offensifs de protectionnisme dans l'opinion britannique. Tantôt c'étaient les métallurgistes de Birmingham, représentés par Joe Chamberlain, qui s'effrayaient de la concurrence de l'Allemagne ou des États-Unis. Tantôt c'étaient les fabricants de produits chimiques, par exemple, qui réclamaient un traitement exceptionnel pour les industries-clefs (*Key industries*). D'autres fois, les *Dominions* demandaient ou se laissaient offrir l'union douanière impériale. En d'autres termes, lorsqu'une force productrice anglaise quelconque se voyait menacée par une force rivale, ceux qui

1. Les discours de Ricardo, Labouchère, Cobden, Robert Peel au Parlement en faveur de l'abrogation de l'Acte traduisent l'intime sentiment de la prépondérance de l'Angleterre. (R. VERNEAUX, *loc. cit.* p. 17.)

avaient à la défendre découvraient tout à coup la convenance, la justice et l'opportunité du *Fair Trade*. Mais, en ce qui concerne la navigation, le dogme n'a subi aucune atteinte, parce qu'à aucun moment, depuis 1850, la flotte commerciale anglaise n'a perdu sa supériorité et que, par suite, l'intérêt national de l'Angleterre n'a jamais varié. Ajoutons que l'intérêt général n'a pas varié non plus, les circonstances économiques ayant toujours poussé, comme nous l'avons indiqué, à accentuer le caractère international du grand trafic maritime.

Malgré cela, la marine marchande britannique moderne est bien la fille authentique du commerce extérieur britannique. Quelque source d'activité qu'elle rencontre dans tous les négoce comportant des échanges par mer, elle est tout d'abord au service des échanges nationaux. C'est pourquoi elle ne ressemble à aucune autre des marines marchandes que nous passerons en revue, parce que son commerce extérieur ne ressemble à celui d'aucun grand pays maritime.

Sur les 20 millions de tonneaux de jauge brute, environ, que représentait la flotte commerciale de la Grande-Bretagne avant la guerre, une douzaine de millions étaient constitués par des navires *tramps*. C'est l'opinion, officiellement exprimée par le *Board of Trade*¹; elle est corroborée par les témoignages concordants des grands groupements d'armateurs.

1. « It may be estimated roughly that, of our total tonnage before the war, 60 per cent consisted of tramps and 40 per cent of liners » (*Reports of the Departmental committee appointed by the Board of Trade on Shipping and shipbuilding after the war. Final Report, 1918, parag. 18.*)

Dans son rapport de 1915, à la *Liverpool Steam Shipowners' Association*, Sir Norman Hill, l'éminent *general manager* de cette puissante organisation, estimait que dans l'*Ocean carrying trade*, c'est-à-dire dans la grande navigation, on comptait sous pavillon anglais : 1.200 *liners* à 5.800 t. j. b. (en moyenne) soit 6.960.000 tonneaux et 2.400 *tramps* à 4.000 t. j. b. (en moyenne), soit 9.600.000 tonneaux. La proportion qui ressort de ces chiffres est de 42 0/0 pour les *liners* et de 58 0/0 pour les *tramps*, soit à peu près la même que celle ressortant de l'estimation du *Board of Trade* pour l'ensemble de la navigation. ¹

Dans aucun autre pays d'Europe, une proportion semblable ne se rencontre. La puissante flotte commerciale allemande d'avant-guerre comptait à peine 10 0/0 de navires *tramps*. La flotte française était composée à peu près de la même manière. De même, la flotte hollandaise, la flotte italienne, la flotte japonaise. Seuls, les pays scandinaves avaient une proportion élevée de *tramps* pour la bonne raison que leurs flottes ne comportaient pas ou comportaient peu de paquebots. Quant aux États-Unis, ils ne comp-

1. Un grand changement paraît s'être produit tout dernièrement et la *Chamber of Shipping* estime à 70 pour cent du tonnage de l'ensemble de la flotte celui des *liners* et des navires de toutes sortes dirigés par les compagnies de lignes régulières (*conducted on the liners' system*). Ce renversement de proportion s'explique sans doute par le fait que beaucoup de grandes compagnies anglaises ont acquis des *tramps* qu'elles exploitent en harmonie avec les besoins de leurs lignes régulières, leur faisant enlever, par exemple, des cargaisons lourdes dans le moment et sur les points où leurs navires réguliers ne suffisent pas à les charger, mais évitant de les mettre en concurrence là où le tonnage de ligne absorbe tout le trafic. Il y a là une manifestation nouvelle et curieuse de la concentration industrielle.

taient à peu près aucun *tramp* avant la guerre dans le trafic international. Aujourd'hui, cinq millions de tonneaux étant désarmés sous leur pavillon, leur gros tonnage de *tramps* se trouve en marge de l'activité maritime.

Même contraste entre le commerce extérieur de l'Angleterre et le commerce extérieur maritime des autres pays d'Europe jouant un rôle dans la navigation commerciale. Tandis que ceux-ci ont toujours un tonnage d'exportations maritimes très inférieur à celui de leurs importations, la Grande-Bretagne exporte par mer deux fois plus qu'elle n'importe en poids. Si nous prenons, par exemple, la dernière année normale ayant précédé la guerre, 1913, nous trouvons les chiffres suivants pour la France et l'Angleterre.

Trafic maritime de la France et de la Grande-Bretagne
1913 (en tonnes de poids).

	Import.	Export.	Total
France..... ¹	30.192.912	9.860.629	40.053.541
Grande-Bretagne ²	56.002.000	93.824.000	149.828.000

En chiffres ronds, les exportations françaises représentent à peu près le quart du trafic total; les exportations anglaises en représentent les deux tiers. La France exporte par mer trois fois moins qu'elle n'importe; l'Angleterre exporte presque deux fois plus qu'elle n'importe.

Le trafic de la Grande-Bretagne offrirait de l'ana-

1. *Tableau du Commerce et de la Navigation*, année 1923, t. I, Tableau n° 12.

2. *Annual Report of the Liverpool Shipowners' Association*, p. 2 (11 février 1921).

logie avec le nôtre, avec celui de l'Allemagne, de la Belgique ou de tout autre pays industriel d'Europe, sans les énormes exportations de charbons anglais qui sont la seule cause du contraste. En effet, en 1913, 73.400.000 tonnes de houille sont sorties de la Grande-Bretagne pour l'exportation proprement dite (sans compter 21 millions de tonnes prises par les navires pour leurs soutes). Si vous enlevez ce tonnage des 93 millions de tonnes de l'ensemble des exportations anglaises, il reste en chiffres ronds 20 millions de tonnes. Ainsi, si l'Angleterre n'exportait pas de charbon, elle aurait 20 millions de tonnes d'exportations contre 56 millions de tonnes d'importations.

La physionomie du commerce extérieur britannique a beaucoup varié au cours des années de guerre; elle a été profondément modifiée en 1921 par la crise générale économique et par la grève prolongée des mines; nous la retrouvons en 1924 avec une sensible diminution des exportations, comme le montre le tableau suivant :

Commerce extérieur de la Grande-Bretagne
(en millions de tonnes-poids)

Années	Import.	Export.	Total
1913.....	56	93,8	149,8
1919.....	38,7	47,7	86,4
1920.....	45,5	41	86,5
1921.....	35,9	38	73,9
1922.....	44	80	124
1923.....	52	98,5	150,5
1924.....	58,5	80	138,5 ¹

1. *Annual Report Liverpool Shipowners' Association*, pour 1924.

Si on rapproche les chiffres d'ensemble des exportations des chiffres afférents à la seule exportation des charbons, il devient évident que le principal élément de la variation se trouve précisément là. Voici, en effet, le tonnage des exportations anglaises de houille pour les années correspondantes en millions de tonnes-poids.

1913.....	73,4
1919.....	35,2
1920.....	24,9
1921.....	24,6
1922.....	64,1
1923.....	79,4
1924.....	61,6 ¹

L'année 1923 est la seule qui donne un chiffre d'exportation de charbons anglais aussi élevé que les années d'avant guerre et il faut tenir compte que c'était l'époque de la « résistance passive » de la Ruhr, qui s'est traduite par un arrêt de la production houillère allemande. Il y avait donc là une circonstance exceptionnelle. Dès 1924 nous constatons une diminution sensible et le premier semestre de 1925 en enregistre une nouvelle qui semble devoir ramener le chiffre global de l'année aux environs de celui de 1920 ou de 1922. D'autre part, le conflit qui a menacé si gravement les mines anglaises en juillet 1925 et la façon artificielle dont il a été prévenu² permettent

1. *Annual Report Chamber of Shipping of the United Kingdom*, 1925, p. 172, et *Bulletin 3853 du Comité des Forges de France*.

2. On sait que le Trésor anglais a dépensé 20 millions de livres sterling en neuf mois, pour payer aux mineurs des taux de salaires que le prix de revient du charbon ne permettait pas aux exploitants d'accorder.

d'avoir les plus grandes craintes pour l'avenir des exportations de charbons anglais. Si le prix de revient sur le carreau de la mine est trop élevé dans le Pays de Galles, le Durham et le Northumberland pour concurrencer la houille allemande ou américaine, les exportations anglaises devront forcément se restreindre.

Quoi qu'il en soit, si nous nous bornons à raisonner sur le passé, c'est jusqu'ici à l'énorme tonnage de ses exportations de charbon que la Grande-Bretagne doit, en grande partie, la situation prépondérante qu'elle occupe dans le trafic du *tramping*. Nous avons noté déjà que sa flotte est composée de *tramps* dans la proportion de 60 %. Autant qu'on peut en juger, elle possède au moins la moitié des *tramps* de tout pavillon engagés dans le trafic international.

C'est, en effet, un immense avantage pour ces navires à destination variable de pouvoir, à tout moment et pour des ports dispersés sur les deux tiers du globe, se charger d'une cargaison complète. Ils accomplissent ainsi à pleine charge un voyage de sortie normal, susceptible de donner un bénéfice et se trouvent, par suite, en mesure d'accepter des frets de retour inférieurs à ceux dont aurait besoin un navire venu dans le même port à demi-charge ou sur lest. Le fait d'avoir constamment à leur disposition un fret de sortie demandé sur tant de points se traduit pour eux par un avantage positif dans la concurrence. Il est vrai que les *tramps* étrangers peuvent, eux aussi, prendre des cargaisons de charbon dans les ports anglais. Beaucoup ne s'en font pas faute ;

mais il faut pour cela qu'ils quittent leur port d'armement, qu'ils se rendent en Angleterre, généralement sur lest, c'est-à-dire qu'ils supportent d'abord les frais d'un voyage sans recettes et qu'ils paient deux fois des droits de port que leurs rivaux anglais ne paieront qu'une fois. Lorsqu'on réfléchit à l'importance de ces avantages, quand on constate le parti qu'en a tiré la marine marchande anglaise, on est effrayé à la pensée de ce qu'elle perdrait le jour où les exportations anglaises de charbon se réduiraient d'une façon permanente.

Il ne faudrait pas conclure de là que l'exploitation des *tramps* sous pavillon anglais constitue une source de profits importants et réguliers. Même avec les avantages que nous venons d'indiquer, c'est toujours une industrie incertaine, capricieuse, pleine d'aléas, qui connaît parfois de longues périodes de dépression. Si, au cours de ces périodes, il se trouve cependant des activités et des capitaux qui s'y consacrent, c'est sans doute à cause des chances possibles de gros gains, et aussi parce qu'en Angleterre la marine marchande touche directement un si grand nombre d'intérêts qu'elle est considérée comme un animateur nécessaire à une foule d'industries, de négoce, de sources accessoires de bénéfices divers.

Le journal maritime *Fairplay* publie depuis de longues années, dans son numéro de Noël, un relevé des profits réalisés et des amortissements opérés par cent entreprises de *tramps*. Il résulte de ces relevés successifs que, de 1903 à 1911, en neuf ans, ces cent entreprises avaient eu dans leur exploitation un excé-

dent de recettes montant à.....	£ 10.438.993
Qu'elles avaient payé à leurs obligataires.....	£ 2.115.695
	<hr/>
Ce qui leur laissait.....	£ 8.323.298
Que sur cette somme elles avaient dû faire un amortissement de.....	£ 7.460.676
	<hr/>
De sorte qu'il leur restait.....	£ 862.622

pour payer les frais de bureau (*office expenses*) et donner des dividendes à leurs actionnaires, ce qui représente 1,04 % par an du capital. Voilà de tristes résultats.

Mais tout change en 1912. La moyenne du dividende distribué est de 6,82 % et l'amortissement moyen dépasse 5 % de la valeur initiale de la flotte. Puis survient la guerre et, avec elle, l'époque des profits sérieux. En 1915, *Fairplay* estime le dividende moyen de ces cent entreprises à 11,43 % et constate des amortissements supérieurs à 10 % de la valeur initiale. On rattrape le temps perdu. Chacun amortit largement dans les années qui suivent et les dividendes moyens montent à 18,50 % en 1916, 19,24 % en 1917, 12,15 % en 1918, 12,47 % en 1919. L'année 1920 clôt la série des vaches grasses avec 11,48 % ; puis nous retombons à 8,13 % en 1921, 5,79 % en 1922, 4,81 % en 1923 et 3,08 % en 1924¹.

Cependant il se rencontre presque toujours un

1. *Fairplay*, january 8th, 1925, p. 153.

shipping man anglais sans emploi pour monter une affaire de *tramping*. Qu'un chantier naval ait construit en spéculation un *cargo-boat*, pour donner du travail à ses ouvriers dans un moment de chômage, il viendra s'adresser à ce *shipping man* et lui proposera d'être *manager* du navire s'il parvient à constituer une société pour l'exploiter. Voilà notre homme aussitôt en quête. Il va trouver un fournisseur de charbons et s'engage à lui prendre ses soutes si celui-ci veut bien souscrire un certain nombre d'actions; il se rend ensuite chez le *Ship Chandler* et lui promet d'être son fidèle client pour l'huile, les cordages, le porc salé, les légumes secs, etc. Il approche les courtiers et les tente successivement, offrant toujours une chance de profit futur, à celui qui lui donnera quelque appui. Après quoi, il tâche d'intéresser un banquier au placement d'actions d'une livre sterling dans sa clientèle modeste et arrive parfois à réunir ainsi un certain capital. Enfin, quand après avoir frappé aux portes de tous ceux qui peuvent avoir un intérêt quelconque à l'exploitation de ce navire, il parvient à se procurer la moitié de son prix, souvent avec l'aide du chantier lui-même qui souscrit des actions, lui aussi, il s'empresse d'emprunter sur hypothèque l'autre moitié et le problème se trouve résolu. Avec de nombreuses variantes, cette histoire se renouvelle assez fréquemment. Elle n'est que la manifestation de ce fait qu'en Angleterre une foule de gens sont directement intéressés par leur profession à l'activité et à la prospérité de la marine marchande. Lord Inchcape écrivait en 1919, dans un article du *Lloyd's*

*List*¹ : « Tout individu ou toute maison de ce pays qui a des marchandises à envoyer à l'étranger, ou qui utilise ou consomme des matières premières ou des produits de l'étranger, est à cet égard actionnaire de la marine marchande britannique et possède un intérêt personnel dans sa prospérité. » Toute l'Angleterre pense comme Lord Inchcape sur ce point.

Ce sentiment ne se manifeste pas seulement par la souscription d'actions de *tramps*. Il inspire toute la politique économique anglaise. Le gouvernement ne perd jamais une occasion de défendre pied à pied dans toutes les négociations diplomatiques l'intérêt de la flotte commerciale. Il lui réserve très exclusivement tous les transports maritimes qu'il peut avoir à opérer. Il considère la navigation comme la première de ces industries qu'il qualifie de *Key industries*. Par là, il assure au *tramping* anglais la jouissance des avantages qu'il trouve dans l'exportation du charbon, dans la puissance des chantiers de construction britanniques, dans le bon marché relatif des soutes, enfin dans le développement du trafic de la Grande-Bretagne.

Vis-à-vis des navires de ligne, le rôle du gouvernement est plus direct, plus énergique et plus constant. En dehors, en effet, de la bienveillance générale qu'il témoigne à tout navire battant pavillon anglais, il soutient les lignes régulières par sa clientèle et beaucoup d'entre elles par ses subventions.

1. Cité par le *Journal de la Marine Marchande* du 23 octobre 1924.

Malgré la prédominance des *tramps* dans la flotte commerciale, les *liners* anglais constituent le groupe le plus puissant qui existe dans aucune marine. Leur tonnage brut « approche de huit millions de tonneaux de jauge brute ». L'ensemble des subventions données par le gouvernement britannique aux services d'intérêt général atteint annuellement 738.061 livres sterling. Mais la simple mention de ce chiffre ne donne pas l'exacte mesure de l'appui accordé. Par exemple, la *Peninsular and Oriental Line* touche une subvention annuelle de £ 252.500¹ ; mais, à l'inverse de ce qui se fait couramment en France dans des cas analogues, cette somme n'est pas plus ou moins reprise par l'État sous forme de réductions de prix de passage pour les fonctionnaires ou le transport des troupes. Au contraire, le va-et-vient des membres de l'*Indian Service*, la relève des troupes métropolitaines, constituent pour la compagnie une clientèle assurée payant le prix normal. Le montant de la subvention est généralement supérieur au total des bénéfices distribués et les dividendes atteignent des taux élevés², cependant personne ne songe à rogner sur la situation sous prétexte qu'elle alimente la rémunération du capital.

On n'a pas oublié l'élan avec lequel le Parlement anglais approuva, en 1903, le contrat passé entre le

1. Chiffres du *Journal of Commerce*, de Liverpool, 8 et 12 août 1924, cités par le *Bulletin d'Informations* n° 431 du Comité Central des Armateurs de France.

2. Dividendes moyens de 1915 à 1920 : P. and O. C°, 16 1/5 ; Cunard, 12. Voir *Circulaire* n° 1218 du Comité Central des Armateurs de France, p. 364.

gouvernement et la Compagnie Cunard pour permettre à celle-ci de construire, d'abord, et d'exploiter, ensuite, les navires qui devaient rendre au pavillon anglais le record de la vitesse dans l'Atlantique-Nord. Non seulement les sommes représentant leur prix de construction étaient avancées à la Compagnie à un intérêt de 2 3/4 % ; mais, en cas de réquisition, ils étaient l'objet d'une indemnité très largement calculée¹. Enfin, une subvention importante et sans reprises mettant la Compagnie en mesure de supporter les dépenses occasionnées par la vitesse qu'on imposait aux nouveaux navires. Telle fut l'origine du *Lusitania*, de tragique mémoire, et du *Mauretania*.

Ce ne sont là que des exemples ; mais ils représentent une ligne de conduite arrêtée, commune à tous les partis et, pour ainsi dire, au-dessus de la discussion.

Les compagnies anglaises de lignes régulières ont subi, comme leurs rivales de tous pavillons, l'action des causes générales poussant à la concentration industrielle. Ce sont donc toutes de très importantes entreprises. Mais elles ont éprouvé le besoin d'aller plus loin encore et de se former en groupes compacts sous une direction unique. Dans ces groupes, chacun conserve un certain degré d'autonomie qui varie suivant les accords intervenus. On peut dire toutefois que les questions d'ordre technique demeurent ordinairement réservées aux décisions indivi-

1. Voir *Circulaire n° 57 du Comité Central des Armateurs de France*.

duelles des Compagnies, alors que les questions d'ordre commercial sont réglées en commun, d'une manière générale. Voici la composition actuelle des principaux groupes en question :

	Tonneaux de jauge brute
1° Le groupe de Lord Inchcape, constitué par la British India, la Peninsular and Oriental, la Federal steam C°, la Hain steamship C°, la New-Zealand shipping C° et l'Union C° of New-Zealand. Il compte.....	2.269.871
2° Le groupe de Lord Kylsant, avec la Royal Mail, l'Elster Dempster, l'Union Castle, Lamport and Holt, Pacific steam, H and W. Nelson.....	1.753.886
3° Le groupe de la White Star, unissant la Leyland Line, Shaw, Savil and Albion, Atlantic Transport, International Navigation C°, Aberdeers Line.....	1.251.022
4° Le groupe Cunard où se trouvent les lignes Dominion, Brocklebank, Anchor and Donaldson.....	1.156.199
5° Le groupe Ellermann avec les Wilson and City lines.....	1.252.433
Total.....	7.683.411 ¹

Ce mouvement de concentration s'est beaucoup

1. *Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France*, 20 janvier 1925.

accentué depuis dix ans. Il peut aider les lignes anglaises à lutter contre les concurrences nouvelles qui s'organisent.

La marine marchande anglaise joue un rôle considérable dans la vie économique britannique, nous l'avons déjà noté plusieurs fois. Au point de vue spécial des finances privées de la nation, son importance n'est pas moindre. Malgré l'excédent considérable en poids des exportations anglaises sur les importations, la balance commerciale est presque toujours défavorable, c'est-à-dire que le prix des importations dépasse celui des exportations. Les recettes de la flotte commerciale tirées de l'étranger contribuent fortement à rétablir l'équilibre. On estimait couramment avant la guerre à cent millions de livres sterling le produit annuel des frets britanniques. Il est arrivé pendant la guerre à un chiffre quadruple environ. Aujourd'hui, il varie depuis ces dernières années entre 105 et 130 millions de livres¹. Pour l'année 1924, M. Max Hoschiller établit ainsi qu'il suit la balance des paiements anglais, en millions de livres sterling :

Déficit de la Balance Commerciale.....		341
Revenu de la Marine Marchande.....	130	
Revenu des Placements à l'étranger....	185	
Courtages et Commissions.....	40	
Divers (Dépenses des Étrangers, etc.)...	15	
Solde bénéficiaire.....		29
	<hr/>	<hr/>
	370	370

1. Voir *Board of Trade Journal*, 31 janvier 1924; supplément économique du *Temps* du 19 mars 1925; *Statist* du 14 mai 1921.

3. — LA GUERRE ET LA CRISE D'APRÈS-GUERRE.

La guerre a été pour toutes les flottes commerciales du monde une période critique, féconde en occasions de profits inespérés, présentant des risques sans précédents qui se traduisaient par des pertes considérables. Dans ce bouleversement général, la situation des différents pavillons n'était guère comparable, des éléments spéciaux à chacun d'eux venant modifier profondément les influences générales qui leur étaient communes. Mais la manière dont le problème a été résolu en Angleterre fait ressortir à quel degré il a toujours été considéré comme un problème primordial par l'ensemble de la nation.

Dès le mois d'août 1914, les puissances maritimes entrées dans la guerre ont dû recourir aux services des navires de commerce battant leur pavillon. Après le premier trimestre, le conflit se prolongeant, les occasions d'emploi se multipliant pour la plupart des navires, il devint pratiquement impossible pour les États de se procurer le tonnage dont ils avaient besoin autrement que par réquisition. En 1915 et 1916, on peut estimer à 40 % environ, en Angleterre, et à 60 % environ, en France, la proportion du tonnage réquisitionné. C'est dire l'importance qu'avait à cette époque, pour les navires de commerce, le régime de réquisition qui leur était appliqué. En Angleterre, le 22 octobre 1914, le *Board of Trade* arrêtait les conditions-types auxquelles il usait de son droit de réquisition, fixait le taux des indemnités à payer sui-

vant chaque catégorie et s'engageait à rembourser aux propriétaires des navires perdus ou coulés sous réquisition la valeur intégrale de ces navires calculée au moment de leur perte. En mars 1915, en présence de la hausse des frets, le *Board of Trade* relevait le taux des indemnités. De la sorte, les armateurs anglais, s'ils se voyaient privés de leurs outils de travail au moment où leur jouissance était particulièrement profitable, savaient du moins sur quoi ils pouvaient compter, touchaient les sommes qui leur étaient dues et, en cas de sinistre, avaient en mains des sommes suffisantes pour remplacer leurs unités disparues. Nous verrons plus loin qu'en France, les armateurs n'obtinrent pas avant l'année 1917, malgré d'incessantes démarches, une base de règlement pour leurs indemnités de jouissance et que les navires perdus sous réquisition leur furent comptés au prix du jour de la réquisition, alors même que ce prix avait quintuplé ou même décuplé entre cette date et celle où il leur fallait les remplacer. On peut juger par là du poids différent dont a pesé, en France et en Angleterre, la lourde mais indispensable servitude des réquisitions maritimes. L'opinion publique n'aurait pas supporté, chez les Anglais, que des questions si vitales pour l'armement fussent laissées en suspens pendant trois ans ou fussent réglées sans tenir compte des conditions économiques résultant précisément de la guerre.

Une autre conséquence de la guerre a été le grand nombre des destructions de navires de commerce dues à la violation des règles internationales par les

sous-marins allemands. Au cours des hostilités, les Anglais avaient perdu ainsi près de 8 millions de tonneaux de jauge brute (7.923.000) soit 40 % environ de leur tonnage total. La proportion était sensiblement la même en France et dans certains pays neutres, tels que la Suède, la Norvège, le Danemark. Mais si les pertes se trouvaient ainsi égalisées, il s'en fallait de beaucoup que tous les pays éprouvés par la guerre sous-marine fussent dans une situation analogue pour y remédier.

A ce point de vue, en effet, les armateurs anglais jouissaient d'un véritable privilège dû à la fois à l'importance de leurs chantiers navals nationaux et au fait que l'activité de ces chantiers fut réservée pendant toute la période critique au pavillon anglais. Dès qu'il fut évident que le tonnage des navires existants suffirait difficilement aux besoins exceptionnels du trafic de guerre; dès que la guerre sous-marine se donna pour but avoué d'amoinrir ce tonnage, la Grande-Bretagne cessa de construire des navires pour compte étranger. Un *Act* du 10 mars 1915 édicta la défense de transférer sous pavillon étranger, sauf autorisation exceptionnelle, un navire construit dans les chantiers anglais ou un navire battant pavillon anglais¹. C'était une précaution légitime et tous les pays maritimes l'imitèrent promptement, mais nulle part la mesure prise n'eut de semblables résultats. L'Angleterre, on se le rappelle, construisait annuellement avant la guerre, en chiffres ronds, 2 millions de

1. *Circulaire n° 1007* du Comité Central des Armateurs de France.

tonneaux de jauge brute de navires de mer, sur 3 millions produits dans le monde entier¹. En réservant à son pavillon l'activité de ses chantiers, elle s'assurait donc, pour son service exclusif, les deux tiers de la construction navale mondiale de cette époque. D'autre part, en prohibant le transfert sous pavillon étranger des navires anglais en service, elle coupait court au commerce des navires de seconde main, dont l'Angleterre est le grand marché. Grâce à cette double précaution, malgré les lourdes pertes subies, la flotte commerciale de l'Angleterre put réparer les brèches faites dans son tonnage avec une promptitude relative².

Cette promptitude ne fut pas le seul avantage dont bénéficièrent les armateurs anglais. Ils eurent encore celui de pouvoir remplacer leurs unités perdues par des navires bien adaptés à leur affectation, tout en les payant moins cher que leurs concurrents étrangers.

En premier lieu, en effet, tandis que les armateurs étrangers, habitués à se procurer une partie de leur tonnage en dehors des chantiers de leur pays, voyaient toutes les portes se fermer devant eux et achetaient, quand ils le pouvaient, les navires quelconques qu'ils trouvaient, les armateurs anglais com-

1. *La Métallurgie*, chap. IV, p. 94.

2. Tonnage brut de la flotte commerciale britannique :

1911.....	21.445.839 t.
1918.....	17.990.911
1922.....	22.042.520

Circulaire n° 1218 du Comité Central des Armateurs de France, p. 353.

mandaient à leurs chantiers, comme ils l'auraient fait en temps normal, les navires qu'il leur fallait, sur les plans et spécifications dont ils étaient convenus. Aussi, à la fin de la guerre, avaient-ils une flotte réduite, mais adaptée à ses fins, alors que beaucoup de flottes étrangères offraient le spectacle d'une composition hétéroclite due au hasard des circonstances.

En second lieu, les interdictions de transfert sous pavillon étranger ayant divisé le marché autrefois ouvert des navires en une série de marchés nationaux sans communication les uns avec les autres, l'offre et la demande n'étaient pas dans le même rapport sur chacun de ces marchés et les prix pratiqués présentaient de sensibles différences. Sur le marché anglais, en particulier, la demande, restreinte aux armateurs nationaux, était, toutes choses égales d'ailleurs, moindre qu'avant guerre, puisque d'une part, le tiers environ des navires neufs était construit autrefois pour compte étranger et que, d'autre part, le marché anglais fournissait le monde entier de navires de seconde main. Au contraire, dans les pays maritimes dont les chantiers navals ne suffisaient pas avant la guerre à l'activité de l'armement, la réserve de la construction navale au pavillon national augmentait la demande, les armateurs s'adressant tous à des constructeurs dont ils n'étaient auparavant que les clients partiels. Par suite, sur ces marchés, en dehors de toutes autres influences, les prix devaient fatalement monter. Telle est l'explication du fait qu'à partir de la fin de 1916, puis en 1917, le prix des navires baissait sur le marché britannique,

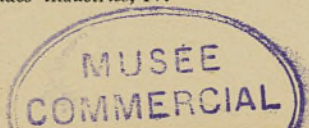
alors qu'il haussait avec une très grande rapidité dans l'ensemble des autres pays ¹. D'après les relevés très complets opérés par le Comité Central des Armateurs de France, des vapeurs neufs anglais ressortaient en 1917 à un taux variant de 511 à 687 francs par tonne de portée en lourd, alors que sur les autres marchés les prix s'échelonnaient de 849 à 1.785 francs. En 1918, le contraste se poursuit et, si on compare les prix anglais aux prix japonais, — prix spécialement intéressants à cette époque, le marché japonais étant demeuré ouvert jusqu'au 28 septembre 1917, — on trouve des exemples comme celui-ci : un navire anglais construit en 1918, d'une portée en lourd de 10.150 tonnes fut vendu en novembre 1918 pour £ 285.000, alors qu'un vapeur japonais, construit également en 1918 et portant seulement 9.800 tonnes, atteignait à la même époque £ 810.000. Et ce n'était pas un exemple isolé ².

Il résulte de là que, pendant la guerre, la flotte anglaise eut le moyen de réparer ses pertes plus promptement, en navires plus appropriés à leur destination et à meilleur compte, que les flottes des pays alliés ou neutres.

Après la guerre, quand il s'agit de répartir entre les pays alliés et associés les navires que l'Allemagne avait dû livrer en vertu du Traité de Versailles, l'Angleterre ne fut pas traitée avec une faveur particulière. Tout au plus pourrait-on dire qu'en conser-

1. *Circulaire n° 1005 du Comité des Armateurs*, p. 138.

2. *Circulaire n° 1100 du Comité des Armateurs*, p. 1162.



vant pour elle les navires allemands saisis par ses vaisseaux de guerre, elle pouvait invoquer la lettre même des règles du droit international, mais ne se montrait pas scrupuleusement fidèle à l'esprit de défense commune d'où était sorti le programme de collaboration de nos deux flottes de guerre. Pour se rendre un compte exact de la situation réciproque de l'Angleterre et de la France au cours de cette période, il ne faut pas oublier que, d'une façon presque constante, la France a dû demander à l'Angleterre de mettre à sa disposition les navires de commerce qui lui manquaient pour d'indispensables transports. Cette perpétuelle quête de tonnage nous a mis vis-à-vis de l'Angleterre dans une fâcheuse posture pour le règlement d'autres questions. Nous en saisissons ici l'effet dans le domaine même de la marine marchande. Il ne s'est pas manifesté seulement sur ce terrain.

Quoiqu'il en soit, dès 1922, la Grande-Bretagne avait atteint de nouveau et même dépassé le tonnage qu'elle comptait avant guerre et ce tonnage présentait une homogénéité et, par conséquent, une puissance de rendement très supérieure à celles des flottes rivales dont les éléments remontaient aux origines les plus diverses. Lorsque la crise de la fin de 1920 survint et se prolongea, elle la subit comme tout le monde ; mais elle était mieux armée pour y faire face avec un tonnage mieux au point, généralement plus assorti et, en tous cas, moins coûteux. Actuellement encore, la proportion des navires anglais désarmés est le plus souvent inférieure à celle des navires de

la plupart des grands pays maritimes¹. C'est bien la marque que le pavillon britannique supporte mieux la crise des frets qui sévit partout.

En résumé, la puissance maritime de la Grande-Bretagne demeure jusqu'ici hors d'atteinte. L'accroissement subit du tonnage battant pavillon des États-Unis a plutôt servi à mettre en relief cette vérité que c'est autre chose de construire une flotte de commerce et de l'exploiter. Ce n'est donc pas le danger d'une rivalité redoutable qui peut alarmer l'Angleterre. La seule crainte qu'elle puisse et qu'elle doive nourrir est de voir lui échapper en partie ce rôle de distributrice de la houille sur mer qui a été dans l'histoire de sa fortune maritime au dix-neuvième siècle un élément de premier ordre.

1. Au 31 décembre 1924 le tonnage désarmé se répartissait ainsi :

(En tonneaux de jauge brute)

États-Unis	4.266.344
Grande-Bretagne	751.921
France.....	292.564
Italie.....	116.980
Hollande.....	100.591
Norvège.....	32.890
Grèce.....	75.195
Japon.....	37.026
Espagne.....	70.383

5.743.894

(Bulletin d'Informations n° 531 du Comité Central des Armateurs de France.)

CHAPITRE V

La marine marchande allemande.

La marine marchande allemande est loin de présenter dans son histoire le développement constant et régulier que nous avons vu dans la marine marchande anglaise depuis ses modestes origines jusqu'à son triomphe moderne. A proprement parler, il n'y avait pas de pavillon allemand avant le milieu du siècle dernier. On connaissait les pavillons de Hambourg, de Brême, de Lübeck, villes souveraines; quelques États allemands possédaient des ports secondaires; mais la Confédération germanique n'était pas une puissance maritime. Cependant, avant la guerre, la flotte commerciale allemande tenait une grande place dans l'industrie des transports maritimes. Le Traité de Versailles l'a momentanément annihilée. Mais elle a déjà entrepris et partiellement réalisé sa reconstitution; son tonnage actuel atteint environ 60 % de son tonnage de 1914. Elle a donc connu de nombreuses et rapides vicissitudes; elle a passé du néant à la puissance économique; de la ruine à une renaissance très prompte. Des événe-

ments d'ordre politique se lient étroitement pour elle à ces fortunes diverses. Il est donc nécessaire, si on veut mesurer avec quelques chances d'exactitude son degré de vigueur réelle, de distinguer soigneusement ce qu'elle a pu devoir à des circonstances extérieures, notamment à l'importance politique de l'Empire allemand de 1870 à 1918 et ce qu'elle tient directement et essentiellement du développement économique des pays qu'elle dessert. Ce point de vue nous guidera dans l'examen que nous avons à faire brièvement des diverses phases de son évolution.

1. — L'EFFACEMENT DES MARINES HANSÉATIQUES DE 1650 A 1850.

Nous avons indiqué plus haut le caractère de la navigation maritime aux temps de la Ligue hanséatique. Hambourg, Brême et Lübeck furent en Allemagne les grands ports de la Hanse. Leurs armateurs exploitaient des flottes importantes pour l'époque ; transportant au début pour leur propre compte ; joignant le négoce à l'industrie des transports maritimes ; effectuant de longues navigations ; se mettant au service de qui pouvait leur fournir une occasion de trafiquer par mer ; car, disaient-ils, il est nécessaire de naviguer, mais il n'est pas nécessaire de vivre¹ ; enfin déclarant avec emphase que leur champ d'action est le monde entier².

1. *Navigare necesse est, vivere non necesse.*

2. *Mein Feld ist die Welt.*

Cette attitude hardie, fière et ambitieuse, ne leur était plus permise quand, par suite des conditions économiques que nous avons signalées plus haut, au milieu du seizième siècle, il devint évident que le commerce de mer et le commerce de terre tendaient à avoir des objets communs et que les pays possédant déjà un commerce de terre développé pouvaient fournir un aliment précieux à l'activité de leur pavillon en le lui réservant. Ce jour-là, les ports isolés politiquement ou géographiquement de tout arrière-pays actif durent accepter une situation très diminuée. Ce fut le sort des ports allemands de la Hanse.

Ces ports appartenaient à des villes souveraines qui constituaient à elles seules un État politique, à une époque où les frontières de terre étaient toujours gardées jalousement et formaient des barrières difficilement franchissables au commerce. Cette seule raison suffit à expliquer qu'ils n'eussent qu'un marché intérieur négligeable, restreint aux étroites limites de leur territoire. Mais ils étaient isolés aussi par le peu de ressources des territoires environnants. La plaine basse de l'Allemagne du Nord est généralement assez peu fertile ; elle n'a été mise en valeur que grâce à des efforts méthodiques, à des apports de capitaux importants. Aussi, à l'époque qui nous occupe, était-ce un pays pauvre, nourrissant maigrement une population de paysans énergiques, offrant au point de vue social des caractères recommandables, mais sans intérêt pour le commerce international.

Aussi longtemps que les armateurs hambourgeois

ou brémois s'étaient livrés au colportage hanséatique, l'isolement de leurs ports avait merveilleusement répondu aux besoins de leur industrie. C'était, en effet, une précieuse garantie pour leur indépendance. La pauvreté de leurs voisins, leur dispersion politique, les mettait à l'abri de leurs entreprises de pillage ou de domination. Mais avec le nouvel état de choses, c'étaient, au contraire, les pays maritimes politiquement unifiés et économiquement développés qui pouvaient seuls apporter à leurs pavillons respectifs le précieux support de leur puissance, de leur richesse et de leur activité, en même temps qu'ils refusaient à leurs concurrents toute participation à ces avantages. L'isolement des anciens ports hanséatiques allemands s'aggravait d'une façon funeste. Les communications étaient coupées ou fortement gênées, non plus seulement avec les voisins terrestres peu intéressants, mais avec les ports des pays éloignés, sources de toute richesse jusque-là.

C'est pourquoi l'Acte de Navigation de Cromwell, dont nous avons vu l'influence heureuse sur le développement de la marine marchande anglaise, fut-il pour les ports allemands de la Hanse un coup fatal. Les mesures analogues prises en France par Colbert, en Espagne et au Portugal, voire même en Hollande, pour le trafic colonial, achevèrent de rendre la navigation au long cours à peu près impossible pour les armateurs de ces ports. Ils ne pouvaient plus, en effet, importer les marchandises provenant de ces lieux d'origine lointains dans aucun des pays d'Europe susceptibles de les recevoir, les uns se fermant

systématiquement devant eux, les autres n'ayant pas la puissance d'achat nécessaire pour les acquérir.

Une ressource leur est laissée. L'Angleterre défend l'entrée chez elle, sous pavillon étranger, de produits d'outre-mer ; mais elle ne s'oppose pas à la répartition sous pavillon étranger, dans les zones du cabotage, des marchandises qui s'accumulent dans ses entrepôts. Les ports de la Hanse vont se livrer au cabotage, spécialement avec l'Angleterre depuis qu'elle tend à supplanter la Hollande sur mer.

Voilà pourquoi, à la fin du dix-huitième et dans la première partie du dix-neuvième siècle, Hambourg était tombée, pour ainsi dire, sous la dépendance économique de l'Angleterre. C'était son principal lien avec le long cours qui lui demeurait interdit, et la physionomie même de Hambourg, ses usages, se ressentent aujourd'hui encore d'influences si longtemps subies. Au moment du Blocus continental cette situation n'avait pas échappé à Napoléon I^{er}. Pendant trois ans, il fit occuper Hambourg par Davout, sachant que l'Angleterre était vulnérable en ce point ¹.

En 1850, le tonnage net des navires venus à Hambourg était de 547.947 tonneaux. Là-dessus :

338.735 t. soit 61 %	venaient de l'Angleterre ;
17.204 t. soit 3 %	— d'Allemagne ;
95.638 t. soit 17 %	— des ports transatlantiques ;
96.370 t. soit 19 %	— d'origines diverses.

1. Voir A. THIERS, *Le Consulat et l'Empire*, t. XII, livre XXXVIII.

Ainsi les navires venant d'Angleterre constituaient 61 % du tonnage. Quarante ans plus tard, sous le régime de la liberté des pavillons, ils ne représentaient plus que 23 % sur un tonnage 24 fois plus considérable. En effet, en 1911, le tonnage net des navires venus à Hambourg était de 13.176.469 tonneaux. Là-dessus :

3.006.149 t. soit 23 % venaient de Grande-Bretagne ;
 999.641 t. soit 7 % — d'Allemagne ;
 5.913.176 t. soit 45 % — des ports transatlantiques ;
 3.257.503 t. soit 25 % — d'origines diverses¹.

On peut juger par là combien la dépendance ancienne était étroite et quelle transformation s'opéra quand le long cours fut de nouveau ouvert aux Hambourgeois. Un autre témoignage de cette dépendance vis-à-vis de l'Angleterre est la prédominance du pavillon anglais parmi les navires fréquentant le port. En 1861, dix ans après l'abrogation de l'Acte de Navigation le pavillon anglais couvre encore 51 % du tonnage, le pavillon allemand ne faisant que 34 %. En 1911, il ne reste plus que 27 % au premier et le second atteint 59 %².

A Brême, la situation, bien qu'analogue, est moins accentuée cependant. Brême, en effet, dès cette époque, trouvait dans son arrière-pays certains éléments de trafic qui lui permettaient une navigation de long cours avec les États-Unis. La Westphalie, le Lunebourg, le Hanovre, fournissaient déjà un grand

1. *Hamburgs Handel und Schiffahrt*, année 1911, tableau 21.

2. *Id.*, tableau 14.

nombre d'émigrants sur l'Amérique du Nord, 75.000 de 1845 à 1850; 143.000 en 1852; 200.000 en 1854. De plus, la Westphalie absorbait du coton américain dans ses filatures et Brême se trouvait le port le plus proche pour l'importer. Enfin, un trafic de riz et de tabac s'était greffé sur le trafic fondamental d'émigrants et de coton. C'est pourquoi la grande compagnie brémoise est plus ancienne que sa rivale de Hambourg. Le Norddeutscher Lloyd se livrait déjà à des transports lointains pour compte allemand alors que les armateurs hambourgeois vivaient encore du cabotage avec l'Angleterre. C'était une sorte d'exception à la règle générale.

2. — L'AFFRANCHISSEMENT DE 1850.

L'abrogation par l'Angleterre de l'Acte de Navigation de Cromwell fut pour les armateurs hanséates, mais surtout pour ceux de Hambourg et de Brême, le signal d'un véritable affranchissement. En sept ans, leurs flottes doublèrent.

Tonnage des flottes de Hambourg et de Brême.

	Janvier 1851	Janvier 1858
Hambourg.....	71.260 t.	143.433 t.
Brême.....	67.770 t.	124.920 t.

Et ce n'était là que le début d'une prospérité rapide et éclatante. Sans interruption, jusqu'en 1914, nous allons voir les progrès de la marine allemande provoquer et aider le développement des forces productrices de l'Allemagne, tandis que l'essor agricole,

industriel et commercial de l'Allemagne fournit au pavillon national des éléments toujours croissants de fret. Cet appui mutuel a été le grand secret du succès.

Les armateurs de Hambourg se rendaient bien compte eux-mêmes, au début de ce siècle, du rôle qu'ils avaient joué à cet égard. Ils se vantaient volontiers d'avoir été des initiateurs et, de fait, leur expérience et leur esprit d'entreprise avaient créé une flotte avant que le commerce extérieur national fût en mesure d'en beaucoup profiter¹. C'était à l'étranger qu'ils recherchèrent des clients aussi longtemps que l'Allemagne ne put pas leur en fournir; mais, ce faisant, ils mettaient à sa disposition l'outil prêt à la servir. Et eux-mêmes se trouvaient ainsi en mesure d'utiliser, d'intensifier et d'accélérer l'essor du commerce maritime national.

Grâce à leur marine grandissante, Hambourg et Brême constituent des appels de courant pour l'arrière-pays que leur situation géographique les appelle à desservir. Mais des obstacles matériels en retardent l'effet. Il existe peu de communications entre les points éloignés de cet arrière-pays et la mer. Les chemins de fer qui s'établissent vont les relier au port. D'autre part, un moyen de transport peu coûteux va permettre la circulation des marchandises lourdes à longue distance. En particulier, l'Elbe, qui prend en écharpe le centre de l'Allemagne par une grande coupure du Sud-Est au Nord-Ouest, aboutit

1. Voir *Hambourg et l'Allemagne Contemporaine*, Chap. V, §. 6, p. 228 et suiv. (Librairie Armand Colin.)

à Hambourg. En trente ans, de 1866 à 1896, une sorte de syndicat constitué entre les États intéressés (Hambourg, Mecklembourg, Anhalt, Saxe, Prusse et Autriche) dépense 130 millions pour relever ses rives éboulées, régulariser ses courants, enlever les seuils qui l'encombrent, creuser des percées, en un mot pour le construire, comme ils disent (*Strombau*)¹. Désormais, les obstacles matériels sont surmontés.

Mais pour que le port soit vraiment uni à son arrière-pays, il ne suffit pas de construire des chemins de fer et des fleuves navigables, quand des obstacles administratifs se dressent contre les échanges commerciaux. En 1850, il y avait 14 barrières douanières à franchir sur le cours de l'Elbe. En 1870, la loi constitutive du *Nord Deutscher Bund* achève l'œuvre d'unification commencée par le *Zollverein*. Hambourg résiste cependant jusqu'en 1888. La vieille cité hanséatique a toujours été cité franche, librement ouverte à tous les négoce maritimes. C'est là l'essence même de sa vieille fonction hanséatique. Mais elle est devenue aussi port régional pour un vaste arrière-pays et cette fonction nouvelle, plus féconde encore que la première, ne lui permet pas de rester isolée du territoire de l'union douanière. Une heureuse combinaison restreint sa franchise à son port, même à une partie de son port, et fait entrer dans le *Zollverein* la ville et l'autre partie du port. Voilà Hambourg étroitement liée à la région qu'elle dessert.

1. LOUIS LAFFITE, *Étude sur la Navigation intérieure en Allemagne*. Nantes, Imprimerie Schwob.

Pour que cette union porte ses fruits, il faut que l'arrière-pays produise, exporte et importe. Et voilà que l'Allemagne nouvelle, méthodiquement mise en valeur, fournit à l'exportation par mer plus d'un million de tonnes de sucres de Saxe, de Silésie ou même de Bohême; près d'un million de tonnes de sels encombrants ou sels potassiques de Stassfurt; une infinie variété de produits fabriqués par ses usines de toutes sortes. A l'importation, il lui faut des matières premières pour ses industries; des céréales, des viandes pour nourrir la population qui s'accumule sur son territoire; des nitrates du Chili pour ses cultures de betteraves. Elle est devenue une forte cliente pour le trafic maritime auquel elle fournissait et demandait si peu autrefois. Elle constitue aujourd'hui pour les anciens ports de la Hanse, surtout pour ceux qui ont leur sortie sur la Mer du Nord, le principal élément de son développement. Hambourg grandit par l'Allemagne. Sur les 25 millions de tonnes métriques qui passent par son port annuellement, avant 1914, les trois quarts environ vont dans l'arrière-pays ou en viennent, un quart seulement vient par mer et repart par mer, ne cherchant là qu'un lieu de transbordement ou un marché. C'est ce qui reste du rôle commercial de Hambourg, de sa fonction hanséatique. Encore cette catégorie de trafic ne se trouve-t-elle aujourd'hui à Hambourg que par la masse du tonnage d'origine ou de destination régionale qui en fait un des principaux ports de l'Europe continentale.

On ne se rendrait pas un compte exact des services

rendus à l'Allemagne par la flotte commerciale des grands ports de la Mer du Nord, si on négligeait de préciser la nature de ses exportations. Un pays importateur trouve toujours, — en période normale, — des navires pour lui apporter les marchandises qu'il achète. Souvent, d'ailleurs, l'acheteur charge son vendeur de lui trouver un transporteur. (C'est le contrat connu sous le nom de contrat C. A. F., comprenant le coût de la marchandise, la prime d'assurance et le fret.) A l'exportation, on trouve aussi un transporteur; mais le transporteur peut être, suivant le cas, un précieux collaborateur ou un concurrent. L'industriel ou le négociant qui expédie par Hambourg, sur navire allemand fait de l'armateur, en quelque sorte, son associé. En effet, cet armateur a tout intérêt à voir s'affirmer et s'accroître l'exportation allemande, parce qu'il a plus de chance de l'avoir comme cliente. Au contraire, si l'expéditeur confie à un navire étranger, anglais par exemple, une sorte de marchandise qui soit produite également en Angleterre, l'armateur de ce navire a tout intérêt à le trahir. Sans doute, il livrera au destinataire les unités portées au connaissement; mais rien ne l'empêche et tout lui conseille de signaler à un exportateur anglais de son port d'attache la clientèle desservie par l'allemand. Cette indiscrétion professionnelle est particulièrement dangereuse quand il s'agit de produits fabriqués, sensiblement pareils dans les différents pays industriels. Il importe assez peu aux nègres de la Côte d'Afrique de porter de la cotonnade de Westphalie ou de la cotonnade du Lancashire. Beaucoup d'acheteurs de

l'Amérique du Sud achèteront indifféremment du savon de Marseille, de Londres ou d'Allemagne. Or les exportations allemandes comportent une grande quantité de produits fabriqués. En 1912, au commerce spécial, ils constituaient 64,6 % de la valeur totale des exportations de l'Empire (5.787.500 marks sur 8.956.800 marks) ¹.

Par la nature même de son commerce extérieur, l'Allemagne avait donc un besoin particulier d'une marine marchande nationale. Elle en avait besoin aussi parce que la concurrence était plus dure pour elle que pour les pays d'un développement industriel plus ancien. Venue après l'Angleterre, la France, la Belgique, elle avait à se faire une place sur des marchés déjà occupés, à triompher de situations acquises. Dans la lutte ardente, méthodique et persévérante qu'elle entreprit et qui la conduisit au succès, elle fut puissamment aidée par sa marine marchande, par ses banques, par ses innombrables voyageurs, démarcheurs et commissionnaires de toutes sortes. Il ne s'agissait pas seulement de transporter sous pavillon allemand; il fallait avoir dans les pays de destination des agents actifs pour veiller à la distribution des marchandises parmi la clientèle, pour visiter cette clientèle, s'informer de ses désirs, provoquer ses suggestions, en un mot pour établir entre elle et le producteur allemand une chaîne non interrompue ². Souvent, les premiers négociants allemands

1. *Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich*, 1913, p. 171.

2. Voir à ce sujet, H. HAUSER, *Les méthodes allemandes d'Expansion économique*. (Librairie Armand Colin.)

établis dans une escale furent les agents des compagnies allemandes de navigation. Ils faisaient, en même temps que leur office propre, de la consignation, du commerce, de la commission à leur compte ; ils étaient même parfois représentants d'une banque allemande, réunissant ainsi tous les éléments nécessaires pour recevoir des navires, leur procurer du fret, escompter les traites documentaires accompagnant la marchandise.

3. — LES LIGNES RÉGULIÈRES ET LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE.

La flotte commerciale de l'Allemagne étant un des éléments actifs de l'Économie Nationale, dépendant pour une large part du commerce extérieur allemand et travaillant à le développer, devait forcément s'adapter à ses besoins. Une flotte importante de navires *tramps* n'aurait pas rempli ce rôle. L'Allemagne exporte peu de charbon par mer¹, pas de minerais. Ce qu'il faut à ses industriels, à ses agriculteurs, à ses commerçants, c'est une flotte de navires de ligne établissant un lien permanent entre eux et les acheteurs étrangers de produits allemands.

Au moment où éclata la guerre de 1914, le tonnage allemand atteignait environ 5.600.000 tonneaux de jauge brute. Sur ce total, les navires de ligne faisaient

1. Voir *Les Grandes Industries Modernes*, t. I, *L'industrie houillère*, ch. IV.

près de 4 millions et demi. Et dans le million de tonneaux restant, les grands voiliers figuraient pour 353.776 tonneaux, les bateaux de pêche pour 69.976, sans compter les remorqueurs, les allèges de mer, etc. Il est probable que le tonnage des *tramp steamers* ne dépassait pas un demi million de tonneaux soit environ 9 %. Rappelons que, dans la flotte britannique, la proportion de ces *tramp steamers* est de 60 %. Le contraste est frappant.

La puissance de la marine marchande allemande était donc dans ses lignes régulières. Elles avaient la réputation méritée d'aller au devant des besoins du trafic, de faire preuve d'une initiative hardie. Une des raisons qui leur permettait de pratiquer cette politique était leur concentration industrielle très intense. Voici quel était, en 1914, le tonnage des principales compagnies :

Hamburg-Amerika	1.306.819 t. j. b.
Norddeutscher Lloyd.....	993.000 —
Hansa.....	290.389 —
Hamburg-Sud-Amerikanische	203.481 —
Kosmos.....	153.158 —
Deutsche Australische.....	193.860 —
Deutsche Levante.....	102.263 —
Roland Linie.....	119.889 —

Les deux premières de ces compagnies faisaient à elles seules 2.300.000 tonneaux en chiffres ronds ; les six premières atteignaient 3.150.000 tonneaux ; les douze premières arrivaient à plus de 4 millions de tonneaux.

Mais plusieurs de ces compagnies étaient étroite-

ment liées les unes aux autres. En 1914, les deux premières se trouvaient sous la direction unique et puissante d'Albert Ballin. La *Sud-Amerikanische* constituait une sorte de filiale de la *Hamburg-Amerika* ; la *Kosmos*, également. La grande compagnie hambourgeoise avait, du reste, des intérêts dans presque toutes les autres Compagnies allemandes de Hambourg. A son tour, le *Norddeutscher Lloyd* créait des filiales, comme l'*Atlas*. Le tableau que nous venons de reproduire ne donne donc qu'une faible idée du degré de concentration des lignes allemandes.

Ajoutez que toute la flotte commerciale allemande se trouvait groupée dans deux ports d'attache. Hambourg comptait plus de la moitié du tonnage total, environ 57 % ; Brême atteignait 29 % ; les 14 % restant étaient distribués entre les autres ports.

De même que les compagnies de navigation étaient liées les unes aux autres ; de même, elles avaient des accords avec les entreprises de transports terrestres. Beaucoup de ces accords étaient avoués, bien que leurs termes et conditions fussent ordinairement tenus secrets. Il y en avait avec les sociétés de navigation fluviale qui jouaient, à Hambourg spécialement, un rôle si considérable dans le drainage du trafic lourd de l'arrière-pays. Il y en avait de plusieurs sortes avec les chemins de fer, dont les plus connus se manifestaient par les tarifs soudés de la *Deutsche Levante* et de l'*Ost Afrika*.

Nous avons déjà signalé l'union existant entre les groupes de chargeurs, les banques et les compagnies de navigation. Les exportateurs allemands avaient

de suite compris qu'ils ne parviendraient à conquérir les marchés d'outre-mer qu'avec l'aide de leur pavillon national. Ils comptaient sur son appui et ne lui marchandèrent pas le leur. La fidélité ne lui était pas acquise seulement à Hambourg et à Brême. Elle assurait sa large participation au trafic de Rotterdam et d'Anvers dont l'arrière-pays s'étend sur l'Allemagne.

Enfin, les lignes allemandes devaient beaucoup à l'appui des pouvoirs publics. Non seulement elles jouissaient de la faveur impériale, le Kaiser assistant en costume d'amiral au lancement de leurs grands paquebots, s'inscrivant parmi leurs actionnaires et faisant les bruyantes déclarations que l'on sait sur l'avenir maritime de l'Allemagne ; mais des avantages plus positifs étaient assurés à plusieurs d'entre elles, principalement à celle qui s'enorgueillissait volontiers de ne recevoir aucune subvention.

C'était, en effet, une coutume de M. Albert Ballin d'affirmer à tout propos que la Compagnie *Hamburg-Amerika*, bien différente en cela des compagnies similaires de tous pavillons, tirait ses bénéfices de la seule exploitation de ses paquebots. Il ne manquait jamais d'insister sur ce point quand il avait devant lui un reporter pouvant donner à ses dires une large publicité. Il y avait là, en réalité, une façon de tromper en disant la vérité. En effet, dans les dernières années avant la guerre, la Compagnie *Hamburg-Amerika* n'était plus inscrite au budget pour aucune subvention en argent. Mais elle tirait de l'appui des pouvoirs publics des profits beaucoup plus impor-

tants que n'auraient pu l'être des subventions officielles.

La source principale de ces profits était le racolage d'émigrants auquel le Gouvernement se livrait en faveur des compagnies allemandes, et dont la *Hamburg-Amerika* profitait plus que toute autre. Des stations de contrôle avaient été établies sur les frontières nord-est et est de l'Allemagne pour vérifier que les émigrants slaves pénétrant sur le territoire de l'Empire n'étaient atteints d'aucune maladie contagieuse et remplissaient sous tous les rapports les conditions voulues pour être admis dans leur pays de destination. La création de ces stations de contrôle était, en soi, un acte légitime et justifié des pouvoirs publics allemands ; mais un abus véritable résultait du fait qu'elles étaient confiées à des agents de la *Hamburg-Amerika* et du *Norddeutscher Lloyd*, qui refusaient impitoyablement tout émigrant porteur d'un billet de passage d'une compagnie autre que les leurs. Dans une lettre adressée au *Times* le 10 mai 1904¹, Lord Inverclyde, Président du Conseil de la Compagnie Cunard, dénonçait cet abus et publiait la déclaration, faite par devant notaire, d'un certain José Garozinski, qui, parti de Cracovie pour se rendre en Pensylvanie avec un billet Cunard, avait été éconduit successivement à Ratibor, à Leipzig, était parvenu à franchir la frontière en voiture du côté de Myslovitz, fut inquiété encore à Berlin, mais qui, ayant réclamé

1. Voir le texte de cette lettre dans la *Circulaire n° 161* du Comité Central des Armateurs de France.

d'être conduit devant son consul, finit par arriver à Brême et à s'embarquer. Garozinski avait dû revenir deux fois à Cracovie, perdre beaucoup de temps et supporter de gros frais supplémentaires. Inutile de dire que les agents d'émigration dirigeaient leurs clients sur les compagnies allemandes, les seules qui assurassent à leurs passagers un traitement équitable en Allemagne.

Comment l'Angleterre, si soucieuse des intérêts de ses compagnies de navigation, supportait-elle de pareils agissements ? On ne le comprendrait pas si on ne se rappelait quelle était à cette époque la puissance politique de l'Empire allemand et de quelle protection il couvrait son pavillon commercial. Créer un incident à ce sujet, c'était ouvrir un conflit. L'Angleterre ne le voulait pas. Il a fallu la défaite de l'Allemagne en 1918 pour faire disparaître le régime des stations de contrôle. L'article 322 du Traité de Versailles interdit expressément, comme nous le verrons plus loin, de les confier à des compagnies de navigation.

Il ne saurait y avoir de doute sur le fait de cette protection détournée et abusive. De quelle importance elle pouvait être pour les compagnies allemandes transportant des émigrants, on peut s'en faire une idée par les faits suivants :

La frontière Nord-Est et la frontière Est de l'ancien Empire allemand le séparaient d'un des plus grands réservoirs d'émigration de l'Europe, le réservoir slave. Dans les années qui précédaient la guerre, 400.000 Slaves environ se dirigeaient annuellement

sur l'Amérique du Nord. Quelques-uns d'entre eux se dirigeaient sur Fiume et Trieste ; mais la plus grande partie allaient s'embarquer dans les ports de la Mer du Nord ou de la Manche, ce qu'ils ne pouvaient faire économiquement sans emprunter le territoire allemand. C'est cette nécessité d'ordre géographique qu'exploitaient les stations de contrôle.

D'autre part, l'Allemagne cessait, depuis le commencement du siècle, de fournir au Nouveau Monde, comme elle l'avait fait dans la seconde moitié du siècle dernier, un grand nombre d'émigrants. Alors que, de 1850 à 1900, elle avait à plusieurs reprises atteint et dépassé le chiffre annuel de 200.000¹, elle ne dépassait plus guère, en moyenne, celui de 25.000. Pourtant, sa flotte commerciale était organisée pour en transporter près de 400.000. Il fallait donc, à tout prix, lui recruter des émigrants étrangers. C'était le but des stations de contrôle.

Elles l'atteignaient car, chaque année, les compagnies allemandes transportaient de l'autre côté de l'Océan une moyenne de 250.000 émigrants étrangers². Les prix de passage d'émigrants montant à peu près à 150 francs pour l'Amérique du Nord, dans cette période, on peut estimer à 37 millions de francs, de francs-or, bien entendu, la recette brute provenant de ces transports.

1. En 1881, l'émigration allemande avait été de 221.000 ; en 1882, de 204.000. (*Annuaire Statistique*, 1925, p. 197.)

2. En 1913, le nombre des émigrants étrangers partis par les ports allemands a été de 413.857. (*Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. Die Ueberseische Auswanderung*, 1914, p. 29.)

Il faut bien croire que ce trafic donnait de larges bénéfices aux armateurs allemands, car, lorsqu'il venait à être diminué par quelques circonstances, la répercussion de cette diminution sur leur situation financière était sensible et immédiate. On se rappelle qu'en 1907 une crise monétaire éclata aux États-Unis. Elle fut bientôt suivie d'une crise financière et économique qui entrava fortement le mouvement de l'immigration en 1908 et au début de 1909. En 1908, les émigrants étrangers partis des ports allemands se réduisaient au chiffre de 86.314¹. Curieuse coïncidence : en 1908 et 1909, la *Hamburg-Amerika* et le *Norddeutscher Lloyd* ne distribuèrent pas de dividendes, alors que dans les années précédentes, comme dans celles qui suivirent, elles donnaient de 9 à 12 %.

La faveur du gouvernement impérial se manifestait donc par d'appréciables profits. On comprend, dès lors, que les grandes Compagnies allemandes aient dû créer parfois des lignes d'intérêt politique, mais d'un rendement nettement déficitaire. C'était la rançon des subventions occultes. Lorsque le Kaiser voulut entreprendre la conquête du Levant et de la Méditerranée, vers l'époque de son mémorable voyage en Palestine, on vit des lignes allemandes se créer sur Constantinople, sur l'Égypte, sur le Maroc. La *Hamburg-Amerika* achetait une entreprise anglo-américaine de navigation sur le Nil et les armateurs expérimentés se demandaient comment pouvaient bien

1. *Id.*

s'équilibrer les dépenses et les recettes de ces diverses opérations. Les profits de l'émigration étaient absorbés en partie par les pertes qu'elles causaient et l'origine de ces profits justifiait cet emploi. Il y avait donc un lien étroit et puissant entre le gouvernement allemand et les grandes compagnies de Hambourg et de Brême.

Faut-il rappeler, pour ceux qui s'étonneraient de l'importance donnée par nous au trafic des émigrants, que M. Albert Ballin, fils d'un agent d'émigration, agent d'émigration lui-même en Angleterre pendant sa jeunesse, puis entré au service de la *Hamburg-Amerika* comme directeur de l'émigration, en devint le chef incontesté et tout-puissant; enfin qu'il unit sous son sceptre les deux plus grandes compagnies allemandes, commandant ainsi à la moitié de la flotte commerciale de l'Empire ?

La marine marchande allemande devait, on le voit, sa prospérité d'avant-guerre à deux causes, d'origine et de nature très différentes. Elle était, en premier lieu, une des manifestations de l'essor économique allemand. Après l'avoir précédé et provoqué pour une part, elle en avait ressenti les heureux effets; sa fortune grandissait en même temps que les forces productrices et les activités commerciales du pays croissaient elles-mêmes. L'initiative des armateurs hambourgeois et brémois, l'effort ordonné et continu des agriculteurs, des industriels et des commerçants constituaient le fondement solide et permanent de son organisation. En second lieu, elle trouvait un point d'appui énergique et une aide effective dans la

puissance politique de l'Allemagne. Aujourd'hui que cette puissance est abattue, l'élément économique de ses progrès demeure seul ; tout au moins, l'État ne peut plus lui fournir une protection aussi efficace. Nous pourrions plus justement apprécier la valeur de ce qu'elle doit à l'activité de la nation allemande elle-même, maintenant que les états artificiels qui la soutenaient gisent eux-mêmes à terre.

4. — LA MARINE MARCHANDE ALLEMANDE ET LE TRAITÉ DE PAIX.

Au moment de la signature du Traité de Versailles, le monde entier était encore sous le coup de l'indignation générale soulevée par la cruauté et l'illégalité de la guerre sous-marine, telle que les Allemands l'avaient pratiquée pendant toute la durée des hostilités et avec un redoublement d'inhumanité à partir du printemps de 1917. Le torpillage du *Lusitania* avait soulevé les États-Unis contre l'Allemagne. Il n'échappait à personne que, sous couleur de faire la guerre, elle voulait, en même temps, débarrasser son pavillon de concurrents gênants, une fois la paix intervenue. Tout naturellement, la partie étant perdue pour elle, la marine marchande devait porter la peine de ses actes. Plusieurs fois, au cours des années de guerre, les Anglais avaient déclaré solennellement que les Allemands devraient remplacer tonneau par

tonneau tous les navires de commerce indûment coulés par leurs sous-marins; mais la guerre avait duré longtemps et les Allemands avaient envoyé au fond de la mer environ 15 millions de tonneaux, soit trois fois ce qu'ils possédaient eux-mêmes. Ils pouvaient donc se rendre ce témoignage d'avoir fait plus de mal qu'il n'était possible de leur en faire réparer. Toutefois, le Traité de Versailles rappela le principe en termes exprès dans sa partie VIII, § 1, dont voici le texte :

« L'Allemagne reconnaît le droit des puissances alliées et associées au remplacement tonneau par tonneau (jauge brute) et catégorie pour catégorie de tous les navires et bateaux de commerce ou de pêche perdus ou endommagés par faits de guerre.

Toutefois, et bien que les navires et bateaux allemands existant à ce jour représentent un tonnage très inférieur à celui des pertes subies par les puissances alliées et associées, en conséquence de l'agression allemande, le droit reconnu ci-dessus sera exercé sur les navires et bateaux allemands dans les conditions suivantes :

Le gouvernement allemand, en son nom et de façon à lier tous autres intéressés, cède aux gouvernements alliés et associés la propriété de tous navires marchands de 1.600 tonneaux bruts et au-dessus appartenant à ses ressortissants, ainsi que la moitié en tonnage des navires dont le tonnage brut est compris entre 1.000 et 1.600 tonneaux et le quart en tonnage des chalutiers à vapeur, ainsi que le quart en tonnage des autres bateaux de pêche. »

Le Traité stipulait, au surplus, comme « mode sup-

plémentaire de réparation partielle », que l'Allemagne devrait faire construire du tonnage pour compte des gouvernements alliés et associés ¹. Cette stipulation perdit son intérêt par le fait de la crise qui se déclara dès le milieu de 1920.

Mais la livraison aux Alliés des navires de commerce battant pavillon allemand fut exécutée comme elle avait été convenue. C'était une condition très dure, entraînant dépossession des armateurs allemands. Si elle n'avait pas été également souhaitée par tous les États alliés et associés ; si tous n'y avaient pas trouvé leur avantage, il est plus que probable qu'elle se serait heurtée à quelqu'un de ces innombrables obstacles qui ont arrêté dans un si grand nombre de cas la réalisation des conventions intervenues et inscrites dans le Traité. Ici, au contraire, les Anglais, les Américains, les Italiens, les Belges et les Français devaient participer à la répartition du tonnage allemand.

Le Traité ne s'en tint pas là. Instruits par une expérience prolongée, ses rédacteurs savaient quel intolérable abus l'Allemagne pouvait faire de son droit de contrôle des émigrants passant par son territoire. Aussi introduisirent-ils dans la Partie XII, à l'article 322, la disposition que voici :

« L'Allemagne s'engage à n'imposer ni maintenir un contrôle quelconque sur les entreprises de transport en transit aller et retour des émigrants à travers son territoire, en dehors des mesures nécessaires

1. *Traité de Versailles*. Partie VIII, § 5.

pour constater que les voyageurs sont réellement en transit ; elle ne permettra à aucune compagnie de navigation ni à aucune organisation, société ou personne privée intéressée au trafic, de participer d'une façon quelconque à un service administratif organisé dans ce but, ni d'exercer une influence directe ou indirecte à cet égard. »

Ainsi, non seulement l'Allemagne était dépossédée du tonnage commercial qui couvrait son pavillon ; mais le Traité stipulait expressément sa renonciation aux agissements des compagnies allemandes dans les stations de contrôle des émigrants. La Grande-Bretagne n'avait pas osé dénoncer en 1904 ce véritable détournement du pouvoir politique au profit d'intérêts privés, malgré le réquisitoire public de Lord Inverclyde ; les Alliés en exigeaient formellement la cessation en 1919. Rien ne met plus en relief le fait nouveau dû à la défaite de l'Allemagne. La puissance politique qu'elle mettait si largement au service de sa marine marchande a disparu.

La plus haute personnalité de l'armement allemand, Albert Ballin, n'attendit pas la conclusion du Traité pour s'en rendre compte. Dès le jour de l'armistice, il comprit que les grandes entreprises qu'il dirigeait perdaient un des éléments essentiels de leur puissance. Sa mort, survenue le jour même, dans des conditions tragiques, paraît avoir été une conséquence de cette amère déception.

Quelques précisions statistiques permettront de mesurer les conséquences immédiates du Traité. Au lendemain de la livraison aux Alliés, la flotte alle-

mande ne comptait plus que 773.000 tonneaux bruts au lieu de 5 millions et demi. De plus, les navires qui lui restaient, tous inférieurs à 1.600 tonneaux bruts, étaient généralement impropres à la navigation transatlantique. C'était le désastre pour les grandes compagnies de paquebots. Citons à titre d'exemple le cas des trois plus importantes :

	Nombre de navires en 1914	Nombre de navires en 1920
Hamburg-Amerika....	194	17
Norddeutscher Lloyd.	135	16
Hansa.....	64	1 ¹

Cependant, les armateurs allemands ne s'abandonnaient pas au désespoir. Le successeur de M. Ballin à la direction de la *Hamburg-Amerika*, le Dr Cuno, publiait un plan de réorganisation et travaillait à le réaliser. Après avoir obtenu du Reich une somme de 12 milliards de marks, à titre d'indemnité aux armateurs expropriés, pour un fonds de reconstruction de la flotte commerciale, les entreprises de navigation portèrent leurs efforts sur le choix d'un navire-type à construire en série pour répondre aux premiers besoins. Mais ce navire-type ne pouvait pas, malgré ses qualités, remplacer les paquebots livrés aux Alliés. Il fallait trouver une solution mieux adaptée aux services transatlantiques. Les accords germano-américains la fournirent.

1. *Circulaire n°1197 du Comité Central des Armateurs de France*, p. 1264 et 1265.

L'histoire de ces accords ne saurait être rappelée par un Français sans une sorte de dépit. Il est utile cependant de l'exposer avec toute l'objectivité possible, pour en tirer la leçon. A la suite de la livraison qui leur fut faite des plus belles unités allemandes, retenues aux États-Unis en 1914, puis saisies en 1917, les Américains se sentirent fort embarrassés. Ils étaient un peu dans la situation qu'ils décrivent si pittoresquement dans leur langage courant, celle de « l'homme qui a acheté un éléphant ». C'est bien l'embarras causé par une richesse encombrante et d'une utilisation difficile. Que faire d'un éléphant à New-York quand on n'est pas directeur de Cirque ou de Jardin Zoologique? Que faire d'une flotte de paquebots quand on n'a ni l'expérience, ni la compétence, ni l'organisation, ni la clientèle nécessaires pour exploiter une ligne transatlantique? Dès 1920, le Dr Cuno et des représentants du *Norddeutscher Lloyd* s'embarquaient pour New-York en vue de suggérer un remède à cette situation embarrassante. Ils tinrent à peu près le langage que voici aux armateurs américains détenteurs d'anciens paquebots allemands : « Nous pouvons vous rendre un grand service, car vous et nous sommes complémentaires. Vous avez des navires, mais il vous manque l'organisation complexe nécessaire pour les exploiter; nous avons cette organisation, mais nous manquons de navires; unissons-nous. » Le même raisonnement avait déjà été tenu au *Shipping Board* dans les premiers mois de 1920; mais les États-Unis étant encore à ce moment-là en état d'hostilité vis-à-vis de l'Alle-

magne, les pays de l'Entente lui avaient fait comprendre que toute tractation entre elle et un organisme officiel comme lui aurait été un scandale international. Des entreprises privées avaient les mains plus libres. Avec l'assentiment du *Shipping Board*, le groupe Harriman traita avec la *Hamburg-Amerika* et la *United States Mail Co* avec le *Norddeutscher Lloyd*¹.

Les deux accords diffèrent peu. Voici les traits principaux de celui qui intervint avec la *Hamburg-Amerika* : la durée du contrat est de 20 années ; elle prévoit l'organisation commune par les deux parties des lignes exploitées avant la guerre, directement ou indirectement par la compagnie allemande. Chacun des groupes contractants pourra faire participer ses propres navires à l'exploitation des lignes jusqu'à concurrence de 50 %. La répartition des bénéfices se fait également sur la base de 50 %. On voit la portée de ces stipulations. Les Allemands donnent immédiatement à leur puissante organisation d'avant-guerre, à leurs agences, à leurs banques, l'activité qu'elles n'avaient plus. En effet, toutes leurs lignes sont reprises successivement ; celle de New-York à Hambourg tout d'abord ; puis celle de La Plata ; puis celle des Indes orientales ; puis les autres. Avant la guerre la *Hamburg-Amerika* en avait 70, desservant 300 ports ; le *Norddeutscher Lloyd* en avait 50. De plus, au fur et à mesure que des unités allemandes

1. Sur les accords germano-américains, voir la *Circulaire n° 1153* du *Comité Central des Armateurs de France*.

sont construites, elles sont mises en ligne; elles peuvent atteindre 50 % du tonnage total; les compagnies allemandes vont donc reconstituer leur flotte derrière cet abri commode et profitable.

La conclusion des accords fut saluée en Allemagne comme une sorte de résurrection. Aux États-Unis, les plus avisés des Américains comprirent quel marché de dupe avait rendu la vie à l'activité maritime allemande. L'*American Steam Shipowners' Association* fit entendre une vigoureuse protestation qui trouva un écho dans l'opinion publique. Le *New-York World* interpréta de la manière suivante les accords germano-américains :

« Les États-Unis fourniront des navires pendant la période où l'Allemagne construira les siens; mais, avant que l'affaire produise des bénéfices, les compagnies allemandes auront des navires à elles et évinceront petit à petit les navires américains ¹. »

Un autre avantage important pour les Allemands était de s'assurer libre accès au marché américain. Les accords les mettaient, en effet, à l'intérieur de la barrière que le Congrès s'efforçait d'opposer aux marines des pavillons étrangers avec le *Jones Bill* et d'autres projets du même genre. Ils avaient désormais partie liée avec le pavillon américain.

Les Allemands tentèrent certainement de passer des conventions du même ordre avec des armateurs d'autres nations, spécialement avec des Hollandais et des Suédois; mais le succès même des accords

1. *Circulaire n° 1153*, p. 174.

germano-américains fut un obstacle à leur conclusion. Dans tous les pays maritimes, l'opinion publique était éveillée sur les dangers de ces négociations. Toutefois, les Allemands furent servis par les circonstances, en ce sens que la crise générale des frets, qui sévit depuis le milieu de 1920, poussa beaucoup d'entreprises de navigation à vendre des navires et en obligea plusieurs à liquider leur flotte. Il y eut beaucoup de tonnage à vendre sur le marché et les remplacements des anciennes unités allemandes se trouvèrent ainsi facilités. Ce ne furent pas, d'ailleurs, les seuls neutres qui transférèrent ainsi des navires sous pavillon allemand. Malgré le mystère qui a entouré le rachat à l'Entente d'anciens navires allemands cédés en vertu du Traité, on estimait à 130 au début de 1923, le nombre de ceux qui avaient été l'objet d'une pareille cession¹.

Le gouvernement du Reich a aidé de son côté à la reconstitution de la flotte commerciale allemande. Notons d'abord les mesures votées en 1917 (*Behilfsgesetz*) pour faciliter le remplacement des unités perdues depuis le début de la guerre, la loi d'indemnité et de dédommagement de 1919 et l'accord d'enchérissement de 1920. En 1924, un soi-disant compromis avec l'armement fut voté par le Reichstag. Une somme de 11,97 milliards de marks était mise à la disposition de l'armement allemand dans des conditions assez complexes². Les armateurs avaient

1. Circulaire n° 1197, p. 1279.

2. Voir le texte de ce compromis, Circulaire n° 1197, p. 1318.

espéré beaucoup mieux, escomptant une somme de 37 milliards de marks. Il aurait fallu cette somme (aux prix de cette époque) pour reconstruire la totalité de la flotte d'avant-guerre. Le compromis ne visait qu'à la reconstitution du tiers de ce tonnage. La crise monétaire que traversa l'Allemagne depuis lors, empêcha ces mesures de produire leur plein effet.

Quoi qu'il en soit, en fait, la flotte commerciale allemande comprend aujourd'hui un tonnage de 3 millions de tonneaux de jauge brute¹, dont la plus grande partie consiste en unités neuves construites sur chantiers allemands.

Le caractère de concentration, si marqué avant la guerre, n'a pas disparu avec elle. Sa physionomie s'est seulement modifiée. En particulier, les communautés d'intérêts entre les compagnies de navigation, les chantiers navals et l'industrie lourde sont plus fréquentes et plus accentuées qu'autrefois. Il faut renoncer à les énumérer toutes. Quelques exemples permettront d'en saisir le mécanisme.

En premier lieu, les compagnies de navigation sont étroitement groupées entre elles, soit par leur organisation financière, soit par leur exploitation. Ainsi la *Hamburg-Amerika* est liée par fusion à la *Deutsche Levante*; par échange d'actions, à la *Hamburg Süd-Amerikanische* et à la *Schlesische Dampfer Gesellschaft*; par participation, à la *Woermann*, à la *Deutsche*

1. D'après le *Germanischer Lloyd*, 3.139.288 tonneaux au 1^{er} janvier 1925.

Ost-Afrika, à la *Bugsier Reederei*. En plus, elle a les accords que l'on sait avec les *Harriman Lines* américaines et des combinaisons de services avec une série d'entreprises allemandes. De son côté, le *Nord-Deutscher Lloyd* est lié par participation à la Compagnie *Woermann*, à la *Deutsche Ost-Afrika*, à la *Hamburg-Bremer-Afrika*, aux *Roland Linien*, à la *Deutsche Ozean Reederei*. Enfin, elle est en accord avec les *United States Lines* et en combinaison de services avec plusieurs lignes allemandes ¹.

En second lieu, les Compagnies de navigation se groupent avec d'autres entreprises industrielles pour créer ou pour exploiter des chantiers de construction navale. C'est une sorte d'intégration atténuée. Par exemple, le *Deutsche Werft* a été fondé par la *Hamburg-Amerika*, l'*Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft* et les *Gutehoffnungshütte*, l'industrie des transports maritimes, celle de la construction électrique, la métallurgie et l'industrie houillère servant ainsi des intérêts communs. Le chantier *Vulcan* de Hambourg a des administrateurs communs avec la *Hamburg Süd-Amerikanische*, la *Deutsche Australische*, la Compagnie *Kosmos*, la *Stettener Dampfschiffahrt Gesellschaft*, la *Neue Dampfer* de Stettin ². Et ce ne sont là que des exemples qu'il serait facile de multiplier.

Ainsi un effort méthodique et cohérent de toutes les forces productrices s'applique au renouvelle-

1. Voir l'énumération de ces divers liens dans le *Supplément au Bulletin d'Informations du Comité Central des Armateurs de France*, n° 518, du 26 juin 1925.

2. *Id.*

ment de la flotte commerciale, au relèvement de l'activité maritime. Il y a là une volonté effective et universelle qui, dans un pays possédant les ressources économiques de l'Allemagne, ne peut pas manquer d'être féconde en résultats. Si la puissance politique de l'Empire n'est plus là pour protéger le pavillon, du moins les causes qui ont assuré sa prospérité pour une large part demeurent-elles intactes. Et nous voyons qu'elles savent se coaliser utilement.

On ne saurait raisonner sur les chiffres d'après-guerre pour mesurer l'importance actuelle du trafic allemand. Une révolution à l'intérieur, consécutive à une défaite, la crise générale de 1924, puis l'occupation de la Ruhr, la résistance passive, etc., ont tellement influé sur lui que les statistiques, d'ailleurs rares et non officielles pour la plupart, donnent peu d'indications sûres. Il est permis de dire seulement que le niveau de 1913 ne paraît pas avoir été encore atteint. Hambourg n'a pas retrouvé, en particulier, les 26 millions de tonnes métriques qu'inscrivait son port en 1913¹.

Quant au trafic des émigrants il a été influencé, lui aussi, par une foule d'événements. Non seulement, les stations de contrôle ont dû cesser leur rôle de recruteurs, mais les États-Unis ont limité leur immigration et porté un coup funeste aux entreprises de navigation spécialisées dans le transport des émi-

1. En 1924, Hambourg a importé...	12.980.000 tonnes métriques		
et exporté.....	6.500.000	—	—
Soit au total.....	19.480.000	—	—

(Bulletin Quotidien du 12 novembre 1925.)

grants. En sens contraire, l'émigration allemande a repris une activité qu'elle avait perdue depuis plus de 20 ans. Le tableau suivant donne des précisions à cet égard. :

*Émigration par les ports allemands avant
et depuis la guerre ¹.*

Années	Allemands	Étrangers	Total
1913.....	18.440	413.857	432.297
1920.....	869	1.975	2.844
1921.....	18.184	19.422	37.606
1922.....	35.887	38.393	74.280
1923.....	113.812	51.934	165.746
1924.....	56.837	17.888	74.725

Pour connaître la répercussion de ces chiffres sur l'exploitation des lignes allemandes, il faut se souvenir qu'elles ne possèdent pas le tonnage de paquebots qu'elles avaient avant la guerre, de telle sorte que le nombre actuel des émigrants qu'elles transportent doit correspondre dans une certaine mesure à leurs capacités actuelles. Ce qui est certain, c'est que l'Allemagne mettra, après comme avant guerre, toutes ses ressources économiques au service de sa marine marchande, dont elle a apprécié les services dans le passé et sur laquelle elle compte dans l'avenir. Elle sait, à n'en pas douter, que c'est un des éléments de sa richesse nationale et elle agit en conséquence.

1. *Bulletin d'Informations du Comité central des Armateurs de France*, n° 531, du 14 août 1925. (D'après Hansa.)

CHAPITRE VI

La marine marchande américaine.

1. — LA COMPOSITION DE LA FLOTTE DE COMMERCE AVANT LA GUERRE.

Nous nous sommes attachés, dans les deux chapitres précédents, à faire ressortir le lien qui existe entre le pavillon commercial des grands pays maritimes et leur commerce extérieur. Le contraste que nous avons relevé entre la composition de la flotte anglaise de commerce et celle de la flotte allemande se retrouve exactement dans leur trafic national : d'un côté, une majorité de *tramps* et des exportations de charbon dont le poids dépasse sensiblement celui de toutes les importations ; de l'autre côté, une flotte de navires de lignes régulières et des exportations de nature variée dont le poids demeure très inférieur à celui des importations. Enfin, en Angleterre comme en Allemagne, le sentiment universel, profond et agissant de la nécessité d'une puissante marine marchande pour le développement économique du pays et l'expansion nationale.

Au contraire, pour qui observait la marine marchande des États-Unis avant la guerre, principalement à la fin du siècle dernier, le spectacle était déconcertant, à première vue ; il semblait que ce fût une industrie extérieure à l'activité nationale. Elle ne tenait pas dans le trafic maritime américain un rang honorable et il ne paraissait pas que la prospérité nationale en fût atteinte. Voici les faits précis qui caractérisaient cette étrange situation.

Le tonnage global de la marine marchande américaine, tel qu'il figurait dans les statistiques officielles, lui assignait, en 1914, le second rang dans le monde. Au 30 juin 1925, elle comptait 7.928.688 tonneaux de jauge brute, soit près de 8 millions. Et cependant, elle ne contribuait que pour 9,17 % au trafic maritime extérieur des États-Unis ¹. Plus de 90 % de l'important commerce américain avec les pays étrangers était transporté sous pavillon étranger.

L'énigme se dissipe quand on connaît la composition du tonnage américain et la nature du trafic américain. En effet, à cette époque, la flotte commerciale des États-Unis n'était nullement adaptée aux besoins de son commerce extérieur et il se trouvait, d'autre part, que ce commerce extérieur pouvait se développer sans le secours du pavillon national. Quelques précisions nous permettront de nous en rendre compte.

En ce qui concerne la composition de la flotte, notons de suite que sur les 8 millions de tonneaux de

1. *Annual Report of the Commissioner of Navigation, 1914.*

jauge brute indiqués plus haut, beaucoup ne sont pas aptes à une navigation transocéanique. En effet, trois millions de tonneaux environ appartiennent à des navires des Grands Lacs et trois autres millions au moins à des navires caboteurs. Si on retranche des deux millions restants les allèges, les remorqueurs, les bateaux de pêche, il reste environ 1.200.000 tonneaux pour les transports transocéaniques de l'Atlantique et du Pacifique. Ce tonnage était tout à fait insuffisant pour le commerce extérieur américain.

Les Américains étaient excusables, d'ailleurs, de comprendre les navires des Grands Lacs dans leur flotte commerciale. S'ils présentaient des détails de construction leur permettant difficilement la grande navigation sur mer, ils jouaient et jouent encore dans les transports de marchandises lourdes, de l'Ouest à l'Est et du Nord au Sud, sur une vaste région du territoire fédéral, un rôle de premier ordre. A Sault-Sainte-Marie, entre le Lac Supérieur et le Lac Huron, il passe chaque année environ trois fois plus de marchandises que dans le canal de Suez ¹.

Quoi qu'il en soit, nous nous trouvons en face d'un fait nouveau. C'est la première fois que nous rencontrons un grand pays maritime, théâtre d'un développement agricole, industriel et commercial inouï dans

1.	Suez	Sault-Sainte-Marie
1902 (en tonnes-poids)	10 millions	26 millions
1910	18 millions	62 millions
1924	25.529.000	83 millions

(*Hearings before the Merchant Marine Commission*, t. I, p. 737).

la seconde moitié du siècle dernier, fournissant au trafic transatlantique et transpacifique des éléments toujours croissants, dans le même temps que sa marine marchande prend une part de moins en moins active à son commerce extérieur. Nous venons de constater le fait et l'analyse du tonnage américain montre clairement qu'il était dans l'impossibilité de transporter les exportations et les importations américaines. Mais il reste à expliquer comment celles-ci pouvaient croître sans cesse alors que les armateurs des États-Unis paraissent se désintéresser de leur sort. N'est-il donc pas exact que le commerce suive le pavillon (*Trade follows the flag*) ou que le pavillon suive le commerce (*Flag follows the trade*), comme on l'a affirmé tour à tour et comme les exemples de l'Angleterre et de l'Allemagne en témoignent? Et faut-il conclure que le commerce extérieur d'un pays et sa marine marchande ne sont aucunement liés? L'examen des faits nous montrera que nous sommes en présence d'un cas exceptionnel et temporaire, cas particulièrement intéressant, parce qu'il nous permettra de mieux saisir pourquoi, d'une façon générale, la fortune du pavillon national et celle du commerce extérieur par mer ne se séparent pas l'une de l'autre.

2. — LE TRAFIC MARITIME AMÉRICAIN A LA FIN DU SIÈCLE DERNIER.

Le trafic maritime des États-Unis ne ressemblait aucunement dans la seconde moitié du siècle dernier au trafic des grands pays d'Europe. Il comportait peu d'importations de matières premières ou alimentaires et beaucoup d'importations de produits fabriqués. A l'inverse, les exportations américaines comprenaient peu d'objets fabriqués (14,78 % en 1880 d'après les statistiques officielles¹) et une quantité considérable de marchandises que l'on ne pouvait pas trouver ailleurs en quantités suffisantes, pour lesquelles les États-Unis possédaient une sorte de monopole de fait, comme nous allons le constater.

Voilà qui change tout. Nous avons vu les armateurs allemands frayer aux producteurs et commerçants allemands la voie des marchés lointains d'exportation, les soutenir dans leur lutte ardente et continue pour faire pénétrer sur ces marchés des objets tout semblables à ceux que pouvaient livrer des usines anglaises ou françaises. Pour triompher dans l'âpre concurrence que suscite leur entrée en scène, il ne faut pas moins que les efforts conjugués de leurs syndicats industriels, de leurs compagnies de navigation et de leurs banques, sans parler de l'appui politique du gouvernement. Ici, au contraire, il s'agit

1. *Commerce and Navigation of United States.*

d'un pays neuf, dont l'industrie naissante ne fait encore ombrage à personne au dehors, mais qui peut jeter sur le marché des vieux pays à populations agglomérées autour des houillères et des fabriques, les grains et les viandes que leur agriculture nationale ne peut plus fournir en quantité suffisante. Les armateurs de ces pays pourront bien venir dans les ports américains charger leurs navires de ces cargaisons, il n'est pas à craindre qu'ils trahissent leurs clients au profit de clients anglais, allemands, français. L'Europe occidentale ne saurait exporter cette catégorie de marchandises.

En 1913-14¹, l'ensemble des importations des États-Unis atteignait le poids de 19 millions 700.000 tonnes, soit, en chiffres ronds, 20 millions. Les exportations étaient d'un poids supérieur, comme il est naturel dans un pays encore neuf dans certaines de ses parties et disposant d'immenses ressources agricoles. Elles atteignaient 28 millions de tonnes². Les exportations fournissaient donc au trafic maritime un tonnage plus fort que les importations. De plus, comme nous l'avons déjà remarqué, c'est surtout pour elles que le rôle du pavillon national peut être efficace. Examinons donc quelle était dans ces 28 millions de tonnes à exporter, la part des marchandises

1. Les statistiques américaines sont établies du 30 juin au 30 juin.

2. La valeur des importations se chiffrait par \$ 1.551.077.850, soit au change de cette époque, environ 8 milliards de francs, celle des exportations était de \$ 1.880.392.503, soit environ 9 milliards de francs.

qui pouvaient se passer sans inconvénient de son concours et qui naviguaient sous pavillon étranger, pour la plupart, sans que l'essor commercial américain fût menacé.

Il y avait, en premier lieu, les froments, et farines de froment. Les quantités exportées variaient sensiblement d'une année à l'autre, suivant l'abondance des récoltes et les besoins des pays acheteurs. Mais en moyenne, elles dépassaient 700 millions de bushels¹, ce qui correspond environ à 2 millions et demi de tonnes. Nous pouvons retenir ce chiffre à titre indicatif.

Les maïs américains étaient exportés en quantités généralement supérieures, avec une moyenne voisine de 130 millions de bushels, soit environ 3 millions de tonnes métriques.

Le coton tenait, lui aussi, une large place dans les exportations. Là, le monopole de fait se trouvait plus accentué, moins partagé avec d'autres pays, les États-Unis produisant environ 70 % de la récolte mondiale du coton². Malgré les écarts souvent notables d'une année à l'autre, on peut admettre une moyenne d'exportations de un million et demi de tonnes environ.

Le pétrole américain était moins concurrencé avant la guerre qu'il ne l'est aujourd'hui, et les États-Unis, en consommant beaucoup moins jusqu'au développement des moteurs à combustion interne et de l'automobilisme, pouvaient exporter une large

1. Le *bushel* de froment américain pèse 27 k. 216. Le *bushel* de maïs = 25 k. 401.

2. Voir *Les Grandes Industries Modernes*, t. III, chap. X.

part de leur production, plus d'un milliard de gallons, soit environ 3 millions et demi de tonnes.

Récapitulons. Quatre éléments d'exportation nous donnent à eux seuls :

Les froments.....	2 millions	$\frac{1}{2}$	de tonnes.
Les maïs.....	3	—	—
Le coton.....	1	—	$\frac{1}{2}$ —
Le pétrole.....	3	—	$\frac{1}{2}$ —
Soit au total.....	10 millions	$\frac{1}{2}$	de tonnes.

C'est plus de 36 % du total (en poids) et nous n'avons mentionné ni les viandes frigorifiées, ni les conserves de toutes sortes, ni le riz, ni le tabac, pour lesquels la concurrence européenne, c'est-à-dire la concurrence des pays ayant une flotte commerciale importante est inexistante.

Mais nous avons raisonné sur les chiffres des dernières années ayant précédé la guerre. Plus on remonte dans les statistiques américaines d'exportation, plus les éléments que nous avons examinés tiennent de place. Il y a cinquante ans, alors que l'industrie des États-Unis naissait à peine et s'abritait derrière un protectionnisme défensif¹, c'étaient presque les seuls qui méritassent d'être mentionnés. Par suite, le besoin d'une marine marchande nationale se faisait encore bien moins sentir qu'à la fin du siècle et dans les années d'avant-guerre.

D'autre part, un curieux concours de circonstances avait porté, après la guerre de Sécession, un coup fatal à l'ancienne flotte commerciale des États-Unis.

1. Voir *Les Grandes Industries Modernes*, t. II, *La Métallurgie*, chap. IX.

3. — DÉCADENCE DE LA FLOTTE COMMERCIALE AMÉRICAINE DE 1867 A 1910.

Car il y avait eu autrefois une marine marchande américaine. En 1861, au moment où éclatait la guerre de Sécession, tous les navires de commerce du monde entier comprenaient environ 15 millions de tonneaux de jauge brute, dont un tiers sous pavillon anglais, un tiers sous pavillon des États-Unis et le troisième tiers réparti entre tous les autres pavillons. A ce moment, le pavillon américain transportait 65 % du trafic maritime des États-Unis. Il en avait transporté jusqu'à 75 % en 1857. Il ne tenait donc aucunement, dans le commerce extérieur national, le rôle effacé qui a été le sien depuis lors. Au surplus, la moitié du tonnage de cette flotte était engagée dans la navigation de concurrence¹, au lieu de se confiner principalement dans le cabotage entre les ports américains.

Au lendemain de la guerre de Sécession, en 1866, le tonnage est réduit à 4.310.778 tonneaux de jauge brute, soit d'environ 20 %. Est-ce simplement le résultat des nombreuses destructions intervenues ? Non, car aucun relèvement ne se manifeste avant de longues années et, si on considère la navigation de concurrence seule, c'est-à-dire, si on retranche du total

1. Exactement, 2.496.894 tonneaux de jauge brute. Tous les renseignements statistiques sont extraits des *Annual Reports of the Commissioner of Navigation*.

la navigation de cabotage et la navigation intérieure, c'est une constante diminution que l'on constate jusqu'en 1910.

C'est bien la décadence et les raisons de cette décadence sont multiples.

La première se trouve dans le protectionnisme renforcé qui marque la victoire des Nordistes. On ne peut pas s'en étonner, puisque c'était là un de leurs buts de guerre. Il s'agissait de garantir contre la concurrence ruineuse de l'Europe, une industrie encore à ses débuts, que les circonstances contraignaient à payer des salaires fort élevés, et qui n'avait pas découvert les progrès mécaniques économisant la main-d'œuvre (*labor saving appliances*). Cette politique était probablement nécessaire à l'essor des États-Unis. En tous cas, elle a produit d'heureux résultats. Mais elle était funeste au pavillon américain. Un pays maritime qui ferme ses frontières entrave forcément l'activité de ceux qui vivent des transports sur mer.

A côté de cet obstacle artificiel, les armateurs américains en trouvaient un autre, d'un tout autre genre, dans la transformation technique que subissait, dans le même temps, la construction navale. Le fer se substituait au bois. Par suite, les chantiers américains perdaient la supériorité que leur avaient assurée jusqu'alors l'abondance de leurs bois de marine, leur qualité supérieure et leur bon marché. Tout cet art architectural, qui avait été poussé très loin aux États-Unis et qui s'était tout récemment manifesté par la construction des fameux *clippers* transatlantiques,

disparaissait avec l'emploi du bois. Mais le dommage ne s'arrêtait pas là. Ce n'était pas seulement un avantage que les Américains perdaient ; c'était une infériorité positive qu'ils subissaient. Il ne pouvait pas être question pour eux de construire un navire avec les éléments métalliques fournis par l'industrie nationale. Il ne pouvait pas non plus être question de les construire avec des éléments étrangers ; les tarifs protecteurs très élevés rendaient leur introduction trop onéreuse. Enfin, la loi américaine défendait de naviguer sous le pavillon étoilé avec un navire construit en dehors des États-Unis. Donc pas de recours possible aux chantiers navals d'Europe. Les armateurs américains ne pouvaient, en 1870, par exemple, mettre en ligne que des unités démodées ou des unités extrêmement coûteuses. La concurrence leur devenait à peu près impossible. Ils n'avaient plus qu'à trouver un asile dans les navigations réservées à leur pavillon, celle des Grands Lacs et le cabotage national.

Si ces raisons n'avaient pas été plus que suffisantes, un autre motif aurait encore contribué à l'abandon de l'industrie internationale des transports maritimes par les Américains. Les capitaux étaient rares aux États-Unis au lendemain de la guerre de Sécession et des emplois beaucoup plus profitables que l'armement étaient offerts de tous côtés à ceux qui s'y trouvaient. Cette affirmation paraît surprenante au premier abord, parce que nous sommes habitués à considérer les États-Unis comme le pays des milliardaires ; mais c'est là une situation relativement

récente. Quand Tocqueville écrivait en 1832 son livre célèbre, *De la Démocratie en Amérique*, il intitulait un de ses chapitres : « Pourquoi il n'y a pas de grandes fortunes en Amérique ». Une trentaine d'années plus tard, il en était encore ainsi, ou du moins les grandes fortunes étaient exceptionnelles. Et les besoins de ce vaste pays absorbaient tous les capitaux disponibles. On avait à créer un outillage industriel ; il fallait construire les chemins de fer pour mettre en valeur ces fertiles étendues de prairies qui s'offraient à l'effort des immigrants cultivateurs, mais qui demeuraient inhabitables sans une puissante organisation des transports publics ; il fallait alimenter des banques qui fissent crédit aux travailleurs de tout ordre. C'était l'époque où l'Europe, très fortement créancière des États-Unis, y opérait des placements avantageux. Comment des Américains auraient-ils commis la maladresse de risquer leurs capitaux dans une industrie particulièrement aléatoire et ouverte à toutes les concurrences quand ils trouvaient chez eux, sur un théâtre mieux connu, plus limité, fermé de barrières douanières, mille occasions de les faire fructifier ! On peut se représenter les États-Unis, au sortir de la guerre de Sécession, comme un pays momentanément épuisé par une terrible lutte, mais disposant de richesses latentes incalculables et se recueillant pour concentrer toute son énergie sur leur exploitation. Un semblable pays ne fait pas volontiers de grandes entreprises maritimes, à moins que son essor intérieur dépende de son activité sur mer. Nous savons déjà que ce n'était pas le cas et

que le commerce des États-Unis pouvait à cette époque se passer d'une marine marchande.

Mais, dès le début du siècle, une inquiétude se manifeste dans l'opinion publique américaine. La position effacée du pavillon des États-Unis fait scandale. Des discussions s'instituent sur les moyens les plus efficaces de protéger et de développer la flotte commerciale nationale. Le 7 décembre 1903, dans son Message annuel au Congrès, le Président des États-Unis s'exprime ainsi :

« Une majorité désire que des mesures soient prises dans l'intérêt de notre marine de commerce, afin que nous puissions bientôt reprendre le rang que nous tenions autrefois dans les transports maritimes à travers les océans. Mais jusqu'à présent, les moyens envisagés pour atteindre ce but ont été si profondément différents les uns des autres qu'il n'a pas été possible de tomber d'accord sur aucun plan défini¹. »

Et le Président recommandait la nomination d'une Commission parlementaire spéciale pour faire une enquête à cet égard.

Cette décision n'aurait rien de mémorable si elle ne témoignait d'un complet retournement de l'opinion. Alors qu'on avait longtemps accepté l'effacement progressif du pavillon américain, pourquoi, tout d'un coup, le considérait-on comme funeste? Sans doute, beaucoup de ceux qui se faisaient les

1. *Report of the Merchant Marine Commission, 1905, p. 1.*

interprètes de cette manière de voir nouvelle obéissaient à leur tempérament ou à quelque vague sentiment d'orgueil national ; cependant, bien qu'ils ne s'en rendent pas compte, les hommes qui vulgarisent une idée s'inspirent surtout des circonstances qui donnent à cette idée quelque chance d'être suivie. Ils traduisent ainsi les influences mystérieuses et complexes des faits économiques et sociaux. Dans l'espèce, les journalistes américains réclamaient une marine marchande nationale, parce que depuis la fin de la guerre de Sécession, des transformations profondes étaient survenues dans le trafic maritime des États-Unis et dans l'économie nationale toute entière. On pouvait se passer d'une flotte commerciale en 1866. On en éprouvait le besoin en 1903.

4. — LA TRANSFORMATION DU TRAFIC MARITIME AMÉRICAIN.

Les documents officiels des États-Unis nous ont déjà révélé qu'en 1880, vingt-cinq ans après la guerre de Sécession, les exportations des produits fabriqués des États-Unis ne figuraient dans le total que pour 14.78 %¹. Mais la période de recueillement économique des États-Unis allait bientôt commencer à prendre fin. Au fur et à mesure que l'industrie

1. Malheureusement, cette proportion repose sur la comparaison des valeurs. La comparaison des poids mesurerait beaucoup mieux l'évolution du phénomène qui nous intéresse.

américaine perfectionnait ses méthodes, diminuait ses prix de revient par l'introduction du machinisme et l'usage de la fabrication en série, elle devenait capable de concurrencer l'industrie européenne et ce n'étaient plus seulement des produits de pays neufs ou de terres tropicales qui étaient exportés, mais des machines et des objets de toutes sortes. A la veille de la guerre, l'équilibre se rompait en faveur des produits fabriqués. Ils représentaient 47 % du total en 1912 et 59,76 % en 1914. Dès lors, il devenait dangereux de confier aux pavillons de pays industriels rivaux l'exportation américaine qui comptait tant de marchandises similaires aux leurs.

Pendant la période de guerre, le mouvement s'est encore accentué, sans qu'on puisse rien conclure de résultats dus à des circonstances aussi exceptionnelles. Mais, depuis la guerre, il s'affirme de nouveau. Voici les chiffres afférents aux années 1920-1921 :

*Classement des Exportations des États-Unis
d'après leur degré d'élaboration¹.*

	1920	1921
Groupe A : Matières premières brutes..	23,15 %	22,47 %
— B : — alimentaires brutes	11,36 %	15,81 %
— C : — transformées.....	13,82 %	15,29 %
— D : Demi-produits.....	11,86 %	9,12 %
— E : Produits finis.....	39,66 %	37,13 %
— F : Divers.....	0,15 %	0,18 %

Voilà donc les matières brutes de tout ordre ré-

1. Voir *Commerce of the United States*, 1924, p. LI à LV.

duites à 34,51 % en 1920, à 38,28 en 1921. Même en laissant de côté les matières alimentaires transformées, qui craignent peu la concurrence européenne, les demi-produits et produits finis représentent la moitié du total. La commission maritime américaine a besoin du pavillon national.

Et, parallèlement, les obstacles anciens qui s'opposaient à la création et au développement de la flotte commerciale se sont atténués ou ont disparu. Le protectionnisme intense qui avait marqué le triomphe des Nordistes en 1865 s'est toujours maintenu ; mais il est devenu offensif au lieu d'être défensif et, malgré les entraves qu'il comporte, les relations des États-Unis avec le reste du monde sont actives et importantes. D'année en année, le tonnage du trafic maritime va croissant, comme le montre le tableau suivant :

Commerce extérieur des États-Unis
(en millions de Long Tons)¹
(1.016 kilogs)

	1914	1918	1920	1923
Importations.....	19,7	18,7	30,7	46
Exportations.....	28,1	32,1	53,4	46
Total.....	47,8	50,8	84,1	92 ²

Ces chiffres montrent qu'il y a de quoi alimenter largement une flotte de commerce américaine.

1. *Commerce Reports* américains.

2. L'équilibre entre le poids des importations et celui des exportations est dû au fait nouveau des grosses importations et des faibles exportations de pétrole.

L'infériorité que subissaient les armateurs américains de 1866, alors qu'ils étaient liés à leurs chantiers nationaux et que ceux-ci ne pouvaient construire qu'avec des éléments coûteux a disparu presque entièrement. Aujourd'hui, et depuis une vingtaine d'années déjà, les États-Unis sont les plus grands producteurs d'acier qui soient au monde. Ils arrivent à concurrencer les vieux pays et les éléments de la construction navale métallique sont, d'une manière générale, moins coûteux aujourd'hui aux États-Unis qu'en Angleterre¹. Il reste qu'avant la guerre, les chantiers navals américains ne pouvaient pas construire en série le navire de haute mer, mais cela uniquement à cause de la faiblesse de leur clientèle, qui leur demandait en moyenne 236.000 tonneaux de jauge brute par an, de 1904 à 1914 (y compris les navires de cabotage). Sur les Grands Lacs, les types spécialisés dans cette navigation étaient déjà catégorisés, uniformisés (*standardized*) et pouvaient se construire avec un prix de revient très abaissé.

D'ailleurs, au moment de la guerre, les armateurs américains avaient la liberté de s'adresser aux chantiers étrangers pour leurs commandes de navires. Le *Panama canal Act* du 24 août 1912 disposait dans son article 12 que les navires de commerce d'origine non américaine pouvaient être admis dans la flotte à la

1. De 1904 à 1910, le prix des tôles de navires (*Ship plates*) était plus élevé à Pittsburg qu'à Middlesborough. De 1910 à 1915, au contraire, le prix américain est constamment inférieur. (*Report of the Commissioner of Navigation, 1915, p. 95.*)

condition d'être âgés de moins de cinq ans. Le 18 août 1914, un amendement à la même loi supprimait toute limite d'âge¹.

Il n'existe plus, bien entendu, d'obstacles tenant à la faiblesse des capitaux disponibles aux États-Unis. Bien avant 1914, l'Union américaine récoltant le fruit de son gigantesque effort et mettant à profit ses admirables ressources, était devenu un pays riche. Elle a drainé depuis lors tout l'or de l'Europe et les dangers financiers qu'elle peut redouter tiennent précisément à cette pléthore. Sans rien refuser à son développement intérieur, elle peut consacrer des sommes importantes aux entreprises de navigation.

La situation était donc retournée quand deux événements de nature très différente vinrent précipiter les modifications inévitables. Le premier fut le percement de Panama; le second fut la grande guerre de 1914 à 1918.

On sait à la suite de quelles circonstances la Compagnie de Panama, créée par Ferdinand de Lesseps, fut amenée à vendre au gouvernement américain, pour la somme de deux cents millions, ses propriétés, ses droits, son outillage. Grâce à une révolution déclanchée à point nommé, l'État fédéral parvenait à se faire concéder en toute propriété et souveraineté une bande de terrain suffisante pour la construction du canal, la garde et la défense de ses accès. Par suite, l'ancienne entreprise d'intérêt international,

1. Un an plus tard, le 30 juin 1915, 148 navires représentant 523.361 tonneaux de jauge brute avaient profité de cette disposition pour passer sous pavillon américain. Voir *Report*, p. 25.

dont un grand Français avait eu l'initiative, devenait une entreprise d'intérêt national, dont les États-Unis prétendaient s'assurer le bénéfice par préférence ou par privilège exclusif, selon les cas. Au point de vue américain, c'était un grand succès. Cette coupure matérielle entre l'Amérique du Nord et l'Amérique du Sud établissait un lien économique entre la côte Atlantique et la côte Pacifique des États-Unis désormais rapprochées. Elle fournissait, de plus, l'occasion de nombreuses faveurs accordées au pavillon étoilé en temps normal; elle permettait de lui réserver un monopole en temps de troubles internationaux.

Tout cela était fort avantageux à la marine marchande nationale. Mais la guerre de 1914 devait influencer d'une manière si imprévue et si brusque sur son évolution qu'il est difficile de dégager l'action exercée par le percement du Panama. Du moins, convient-il de voir dans cet ensemble de faits la claire manifestation d'un état d'esprit national nettement favorable au relèvement du pavillon américain. La guerre va fournir l'occasion de manifestations plus éclatantes.

5. — LA GUERRE ET L'APRÈS-GUERRE.

L'aspect international de l'industrie des transports maritimes, si frappant en temps de paix, s'atténue ou disparaît en temps de guerre, à tel point que son aspect national apparaît seul. Les États-Unis s'en aperçurent longtemps avant de prendre part eux-

mêmes aux hostilités. L'utilité d'une marine marchande nationale s'accrut en ce qui les concerne pour deux raisons principales.

La première, la moins agissante, fut que le caractère industriel de leurs exportations s'affirma de suite dans une proportion inattendue. L'Europe, occupée à se tuer et à gaspiller ou à détruire ses richesses, demandait aux États-Unis d'énormes quantités de produits fabriqués. En 1918, ceux-ci formaient 84,52 % du total des exportations américaines. Nous savons déjà, par les chiffres d'après-guerre, ce que cette proportion présentait d'exceptionnel.

La seconde, la plus déterminante à coup sûr, fut l'usage que chaque État maritime s'empessa de faire de son droit de suzeraineté sur les navires battant son pavillon. Réquisition; interdiction de transfert de pavillon; licence de transports; toutes ces mesures tendaient à réserver l'usage des navires de commerce aux pays auxquels ils appartenaient. Dès lors, il n'était plus indifférent de posséder ou de ne pas posséder une flotte commerciale.

Bientôt ce fut plus grave encore. Lorsque les États-Unis déclarèrent la guerre à l'Allemagne en 1917, la possession d'une flotte leur apparut non plus seulement comme une nécessité économique et commerciale, mais comme un élément indispensable du succès des Alliés.

La liberté des mers avait été, dès le début, une des grandes forces de la coalition franco-belgo-britannique. En s'en assurant le bénéfice, en le refusant à l'Allemagne par la saisie de la contrebande de guerre,

elle demeurait en communication avec toutes les régions d'outre-mer susceptibles de la ravitailler, de lui fournir des armes, des munitions, des chevaux, du pétrole; elle isolait, au contraire, les Empires centraux. Ceux-ci l'avaient compris de suite, et c'est pour détruire cet avantage inestimable de leurs ennemis qu'ils conçurent le plan de la guerre sous-marine et coulèrent systématiquement, et au mépris de tout droit, le plus qu'ils purent de navires de commerce, y compris les navires neutres. Il s'agissait pour eux d'empêcher les Alliés de mettre à profit la liberté des mers. L'Amiral Tirpitz avait annoncé au monde, le 1^{er} mars 1917, que ses sous-marins détruiraient un million de tonneaux par mois. Le 1^{er} avril 1917, il avait exécuté 80 % de sa promesse et coulé 800.000 tonneaux. Si l'habileté des flottes de guerre alliées n'avait pas déjoué ses projets dans les mois qui suivirent, nous aurions été menacés de perdre la guerre par isolement économique. L'Europe occidentale aurait été en danger de se voir affamée comme une place assiégée.

Contre ce danger, les Américains imaginèrent et appliquèrent un remède qu'eux seuls pouvaient réaliser. Ils prirent à tâche de construire plus de tonnage que les Allemands ne parviendraient à en couler et de maintenir ainsi la liberté des mers au service effectif des Alliés.

C'était un plan hardi, car jusqu'alors, nous l'avons indiqué plus haut, les États-Unis construisaient en moyenne 250.000 tonneaux de jauge brute de navires de commerce par an, environ 8 % de ce qu'on cons-

truisait dans le monde. En présence des destructions allemandes que pesait ce chiffre modeste ?

Mais, ni l'argent, ni les éléments de construction, ni l'ardeur au travail ne faisaient défaut. Dans un immense effort concerté, sous la direction des pouvoirs publics, on vit des chantiers sortir de terre et des navires se construire avec une rapidité inouïe. Même, la construction de navires en bois fut reprise pour courir au plus pressé, les ressources disponibles de la première métallurgie du monde ne suffisant pas à satisfaire aux demandes des chantiers. Voici, d'ailleurs, les statistiques des constructions navales des États-Unis de 1914 à 1921, époque où la crise générale arrêta leur activité :

	Construction en acier	Construction totale
1914	205.431 t. j. b.	316.250 t. j. b.
1915	130.882 —	225.122 —
1916	288.772 —	325.413 —
1917	467.515 —	664.479 —
1918	980.201 —	1.300.868 —
1919	2.559.679 —	3.326.621 —
1920		3.880.639 —
1921		2.265.115 t. j. b. ¹

En avril 1917 le nombre des chantiers navals était aux États-Unis de 130, celui des cales de 398. En mai 1919, on comptait 223 chantiers et 1.122 cales².

Il n'est pas douteux que ce gigantesque travail n'ait

1. *Reports of the Commissioner of Navigation*, 1919, p. 205 et 210, et 1921.

2. *Third Annual Report of U. S. Shipping Board*, June 30th, 1919, p. 154.

rendu à la cause des alliés un service de premier ordre. Le lancement par les seuls chantiers américains d'un tonnage annuel supérieur à celui que tous les chantiers du monde construisaient avant-guerre écartait définitivement le danger que l'Allemagne avait créé par la guerre sous-marine. La confiance était ainsi rendue et la situation du moment nettement améliorée.

Mais, tout naturellement, les États-Unis escomptaient le profit national de la création de cette flotte de commerce qui leur resterait après la guerre. Il était légitime qu'une fois le but de guerre atteint, ils tirassent parti, pour leurs besoins propres, d'un effort qui avait tout d'abord répondu à une nécessité de défense. Dès avant 1914, ils avaient reconnu l'utilité de posséder un tonnage de navires en rapport avec leur commerce extérieur. Leur entrée dans la guerre, en 1917, leur fournissait une occasion unique de le construire rapidement.

En effet, une fois le programme du *Shipping Board* exécuté, le 30 juin 1922, la flotte commerciale des États-Unis comptait 18.382.136 tonneaux de jauge brute, soit plus de dix millions de plus qu'en 1914. Mais comme ces dix millions de tonneaux comprenaient presque exclusivement des navires de haute mer, alors que la flotte de 1914 n'en comptait guère que 1.200.000 tonneaux, on peut dire que la flotte de concurrence battant pavillon étoilé avait passé de 1.200.000 tonneaux en 1914 à 11 millions en 1922.

Cependant le problème n'était pas résolu. Les États-Unis avaient construit une flotte ; il s'agissait

maintenant de l'exploiter. Aussi longtemps que les transports d'État, résultant des hostilités, occupèrent le tonnage en service d'une manière complète, la question ne se posa pas. On ne se préoccupait pas non plus des pertes que subissait le *Shipping Board* en effectuant ces transports. C'étaient là dépenses de guerre. Tout changea quand, d'une part, il fallut trouver des emplois commerciaux au tonnage et que, d'autre part, il ne fut plus possible d'imputer aux frais de guerre les déficits de l'exploitation.

Ces déficits étaient importants. Le rapport du *Shipping Board* pour l'année se terminant au 30 juin 1920, couvrant par conséquent douze mois postérieurs à l'armistice et à la période le suivant immédiatement, donne comme résultat net des différentes transactions effectuées un excédent de dépenses de \$ 513.566.139,19¹. Ces chiffres ne causèrent ni surprise ni colère dans l'opinion publique américaine. Elle conclut simplement qu'il fallait au plus tôt liquider la flotte d'État et la faire passer entre les mains des armateurs américains, sauf à fournir à ceux-ci une aide appropriée. Tel était du moins le sentiment de la majorité et de la partie de la nation se trouvant le mieux à même de juger. Toutefois, dans les États agricoles de l'Ouest, beaucoup de *farmers* espérant que des navires d'État pourraient transporter leurs blés en Europe à fret réduit, souhaitaient que le *Shipping Board* continuât à exploiter. Nous retrouverons des traces de leur intervention à plusieurs reprises.

1. Voir *Circulaire n° 1153 du Comité Central des Armateurs de France*, p. 155 et 156.

Toujours est-il que, dès 1919, le *Shipping Board* s'efforça de passer à des armateurs privés ou à des Compagnies de navigation la gérance du plus grand nombre possible de ses navires. Des systèmes nombreux furent mis à l'essai¹. On peut dire qu'aucun ne donna complète satisfaction. L'échec de ces combinaisons renforça encore l'idée qu'une véritable liquidation s'imposait. En même temps, le Parlement jetait les bases d'une politique de protection énergique destinée à soutenir les armateurs américains dans la concurrence internationale.

On peut dire que, depuis cinq ans, les États-Unis sont attelés à ce double problème sans parvenir à le résoudre. Nous ne suivrons pas dans toutes leurs péripéties les différents projets envisagés. Nous nous efforcerons seulement de préciser les difficultés fondamentales qui ont empêché jusqu'ici toute solution définitive.

La liquidation de la flotte d'État serait accomplie depuis longtemps si son tonnage ne dépassait pas très sensiblement les facultés d'absorption de ses armateurs. Ceux-ci ont été sollicités de toutes façons et de grandes facilités de règlement leur ont été offertes. Mais ils ne voient pas l'emploi possible, au moins pour le moment, des millions de tonneaux que le *Shipping Board* a dû désarmer. Il faut reconnaître que l'exploitation d'un navire sous pavillon américain n'est pas chose facile. Les marins des États-Unis exigent des salaires plus élevés que les marins

1. Voir *Circulaire* n° 1153, p. 154.

d'Europe et personne n'a encore imaginé un emploi du machinisme permettant des économies de main-d'œuvre appréciables dans ce métier qui comporte tant de discernement et d'attention. On ne compense pas, par conséquent, sur les navires américains, comme on le fait dans les usines américaines, le taux élevé des salaires par un recours plus fréquent au travail mécanique. D'autre part, les obstacles apportés à l'immigration tendent à augmenter encore les difficultés de recrutement des équipages. Enfin, le *Seaman's Act* récent et d'autres réglementations conçues dans le même esprit portent atteinte à la discipline à bord et créent, par suite, une infériorité permanente et fondamentale au détriment du pavillon des États-Unis.

C'est pourquoi la volonté de concéder à l'armement américain des avantages susceptibles de faire équilibre à ces charges s'affirme de plus en plus. Du moment que l'on repousse, — et il y a de graves raisons de le faire, — la solution de la flotte d'État, il faut organiser la solution moins coûteuse d'allocations ou de discriminations en faveur de l'armement privé.

6. — LA PROTECTION DU PAVILLON AMÉRICAIN.

De nombreux projets ont vu le jour pour atteindre ce but. Le plus connu a été le *Bill Jones*, voté par le Congrès en 1920, puis le *Bill Greene* ou plutôt les

deux Bills Greene¹. L'un et l'autre de ces documents, les seconds avec plus de perfection que le premier, font appel à tous les modes de protection et d'encouragement connus.

Des facilités de paiement, avec échelonnement sur une période de 15 années et intérêt à 2 % sont offertes aux acquéreurs de la flotte d'État, à condition, bien entendu, qu'il s'agisse d'armateurs américains (article 201 du Bill Greene déposé le 28 février 1922). Le second Bill Greene (déposé le 14 juin 1922) porte l'intérêt à 4 %.

Un organisme de crédit maritime, le *Construction Loan Fund*, est constitué avec les fonds provenant de la vente de la flotte d'État, jusqu'à concurrence de 125 millions de dollars. Le premier Bill Greene (art. 202) envisageait des prêts à 2 % pouvant atteindre les deux tiers de la valeur du navire. Un citoyen américain pouvait donc emprunter deux millions à 2 % pour faire construire un navire de trois millions. Le second Bill Greene maintient ces dispositions.

Des détaxes fiscales et des exemptions d'impôts consenties soit aux armateurs, soit aux chargeurs confiant leurs expéditions au pavillon américain, sont prévues par les articles 203, 301, 302 et 303 du premier Bill Greene et par les articles 201 à 206 du second. Les armateurs américains sont exemptés pendant 8 années fiscales des taxes sur les bénéfices de guerre et sur les *excess profits*, à la seule condition

1. Voir l'analyse du Bill Jones dans la *Circulaire n° 1153* déjà citée, l'analyse et le texte des deux Bills Greene dans la *Circulaire n° 1182* du *Comité Central des Armateurs de France*.

que les sommes ainsi conservées par l'armateur soient affectées à la construction de navires américains. Toutefois, les navires à construire devront être payés par moitié sur des fonds autres que ceux provenant des bénéfiques nets exemptés d'impôts. Quant aux chargeurs, on leur offre, sur leurs impôts, une détaxe égale à 5 % des frets payés par eux à des navires américains faisant la navigation de concurrence.

Les transports d'État, les transports militaires et navals sont réservés exclusivement au pavillon américain. Malgré son apparence de prohibition, cette mesure n'est pas contraire à la liberté des pavillons. Il appartient à l'État, considéré comme chargeur, de confier ses transports à qui il lui plaît ; mais la loi nationale peut lui faire une obligation de ne donner sa clientèle qu'au pavillon national, à la condition expresse que les transports privés par mer soient abandonnés au libre jeu de la concurrence.

Enfin, des allocations directes sont prévues, sous forme de primes de parcours, en faveur des armateurs américains (art. 701 à 703 du premier Bill Greene, art. 401 à 419 du second). Les navires lents reçoivent des primes qui ressortent à 0 fr. 25 (francs-or) environ par tonneau brut et par mille milles parcourus. Les navires rapides voient le taux de ces primes s'élever avec leur vitesse, de telle manière qu'un paquebot du type *Léviathan* pourrait obtenir plus d'un million de dollars de primes par an.

L'ensemble de ces dispositions variées constitue pour le pavillon américain une très sérieuse contre-

partie aux charges particulières qu'il supporte. Si elles étaient votées par le Congrès des États-Unis, les pays maritimes concurrents en souffriraient dans leurs intérêts, mais ne pourraient pas protester. Quelques faveurs qu'un pays croie devoir accorder aux navires qui battent son pavillon, il ne fait qu'exercer son droit de souveraineté vis-à-vis de ses ressortissants. Il agit dans la plénitude de ses prérogatives.

Il en est autrement quand il établit entre les navires nationaux et étrangers fréquentant les ports de son territoire des différences de traitement, des *discriminations* sous une forme quelconque. La plupart du temps, en effet, il se trouve lié soit par des traités de commerce et de navigation, soit même par une convention internationale, qui lui font une obligation de l'égalité de traitement des pavillons. Nous avons déjà indiqué comment ce régime répond aux conditions actuelles du trafic maritime international¹.

Le Bill Jones et les Bills Greene n'avaient pas tenu compte de cette situation. La faute était d'autant plus lourde pour le Bill Jones qu'il était devenu loi (*Merchant Marine Act 1920*). Les États-Unis éprouvèrent que la politique de splendide isolement que manifestait le vote du Bill Jones se heurtait à de graves obstacles économiques. En effet, ses articles 28 et 34 n'ont pas pu être mis en vigueur, les observations présentées immédiatement par plusieurs nations, notamment par l'Angleterre et par la France,

1. Voir plus haut, chapitre I.

ayant amené les pouvoirs publics américains à en retarder l'application,

L'article 28 est d'une rédaction extrêmement compliquée. Il autorise les chemins de fer américains à établir des tarifs préférentiels pour les marchandises d'importation ou d'exportation qui ont effectué ou qui doivent effectuer leur trajet maritime à bord d'un navire de nationalité américaine.

Quant à l'article 34, il donne aux États-Unis la faculté d'établir des droits de douane différentiels sur les marchandises importées à bord de navires américains ou de navires étrangers. C'est le rétablissement des surtaxes de pavillon. Il leur donne aussi la faculté de faire varier, suivant le pavillon du navire, les droits de tonnage perçus dans les ports. Étant donné les traités et conventions existants, il fallait pour cela dénoncer 27 traités internationaux et 12 conventions auxquels les États-Unis étaient partie. On comprend l'opposition des pays étrangers.

Cette opposition ne se manifestait pas seulement par des représentations diplomatiques. Des mesures effectives de rétorsion n'auraient pas manqué de suivre ces représentations. Les États-Unis ne se trouvent plus, en effet, dans la situation où ils étaient pendant la longue période d'effacement de leur marine marchande. Quand les navires battant leur pavillon fréquentaient rarement les ports étrangers, peu leur importait que des surtaxes leur fussent imposées. Avec une flotte nombreuse et active, prétendant prendre part au trafic international, ils deviennent d'autant plus vulnérables qu'ils poursuivent

ce dessein avec plus de succès. D'où l'échec de leurs tentatives de discrimination entre les pavillons étrangers et leur propre pavillon dans les ports américains.

Il y a cependant une forme d'inégalité de traitement qui paraît pouvoir s'établir. Nous voulons parler de celle concernant le trafic des émigrants. Le Bill Jones ne l'avait pas envisagée. Les Bills Greene l'organisent. L'article 401 du premier, les articles 301 et 304 du second, disposent qu'au cours de chaque année fiscale, 50 % des étrangers de toute nationalité qui pourront être admis comme immigrants aux États-Unis, devront être transportés sous pavillon américain. « Il est juste, dit le Président Harding, dans son message au Congrès du 28 février 1922¹, que, chaque fois que ce sera possible, l'immigration contribue à aider la marine marchande américaine dont le pavillon symbolise la nationalité que recherchent les immigrants. » Il ne serait pas difficile de retourner le raisonnement et de dire : « Il est juste que l'émigration d'un pays contribue à la prospérité du pavillon de ce pays. » On peut aussi affirmer qu'il est juste que tout émigrant, quelle que soit sa nationalité, puisse avoir le bénéfice de la concurrence qui s'établit entre les divers pavillons et que, par suite, il doit pouvoir librement s'adresser à l'un quelconque d'entre eux. Au point de vue de la raison pure, toutes ces formules se valent et ne valent pas grand'chose. Mais les deux premières ont trouvé un vigoureux soutien dans les pays à émigrants ou à immigrants

1. Voir *Circulaire n° 1182*, annexe, p. 876.

et leur coalition a fait admettre à la Conférence de Genève sur les communications et le transit une exception notable au principe accepté de l'égalité de traitement des pavillons. L'article 12 du statut international des ports déclare que chaque pays contractant pourra se réserver le droit de limiter le transport des émigrants aux navires auxquels il aura accordé des patentes ¹. Ce texte pourrait s'interpréter d'une façon raisonnable; mais les discussions auxquelles il a donné lieu, les arguments fournis, en particulier, par la délégation italienne, montrent clairement l'intention d'en faire un instrument de discrimination, une manière de réserver les émigrants nationaux au pavillon national. Comment, après cela, s'opposer aux mesures américaines réservant 50 % des immigrants au pavillon des États-Unis?

En dehors de ce trafic spécial, le Gouvernement américain n'a aucune chance de faire aboutir sa politique de droits différentiels. S'il mettait en vigueur les articles 28 et 34 du *Merchant Marine Act 1920*, les armateurs américains, victimes de mesures de rétorsion de la part des autres pays maritimes, seraient les premiers à en réclamer le retrait.

En attendant, voici trois ans que le second Bill Greene a été déposé et le Parlement ne s'est pas encore prononcé. C'est que l'opinion américaine est très divisée à son sujet. D'une façon générale, les démocrates sont opposés à son adoption. Leurs ten-

1. Voir le texte complet de l'article 12 dans la *Circulaire n° 1224* du *Comité Central des Armateurs de France*.

dances au libre-échange ou du moins à un protectionnisme moins rigoureux, les éloignent de ce système complexe de protection du pavillon. Les fermiers de l'Ouest mettent toujours leur espoir dans une flotte d'État qui exportera leurs produits gratuitement et repoussent par conséquent, tout ce qui peut favoriser l'armement privé. Enfin, dans les milieux maritimes eux-mêmes, beaucoup redoutent les complications extrêmes et les contrôles multipliés que nécessiterait l'application du Bill Greene, ordinairement désigné aujourd'hui sous le nom de *Subsidy Bill*.

Quoi qu'il en soit, dès à présent, l'accroissement très sensible du tonnage américain de concurrence a augmenté, malgré de très nombreux désarmements, la part du pavillon national dans le trafic maritime des États-Unis. Cette part a passé pendant la guerre de 9,7 % à 21,9 %. Elle a atteint en 1920, 42,7 %. Elle semble décroître légèrement depuis la crise générale; elle a été en effet, de 39,8 % en 1921, de 34,7 % en 1922, de 33,2 % en 1923, de 36,3 % en 1924.

C'est que la crise sévit plus durement aux États-Unis qu'en Angleterre, en Hollande, au Japon, dans les pays scandinaves. Les Américains sont aux prises avec de sérieuses difficultés et n'ont pas encore décidé quels remèdes il convient de tenter. Aussi le désarmement des navires porte-t-il environ sur 40 à 50 %, suivant les moments, du tonnage américain de concurrence, alors qu'en France il représente généralement environ 10 % et en Angleterre 3 à 5 %.

Il est pourtant une spécialité de navires que les

États-Unis exploitent plus que tout autre pays maritime, ce sont les navires-citernes pour le transport du pétrole (*Tank Steamers*). D'après le rapport du *Shipping Board* pour 1925, la flotte pétrolière mondiale était composée de la façon suivante :

Flotte pétrolière au 30 juin 1925.

	Nombre de navires	Tonnage brut
États-Unis.....	402	2.507.854
Grande-Bretagne.....	391	2.074.086
Hollande.....	44	123.848
Norvège.....	42	231.934
France.....	35	164.695
Italie.....	35	145.005
Allemagne.....	12	52.722
Argentine.....	14	49.421
Japon.....	10	36.410
Belgique.....	7	35.063
Espagne.....	9	31.305
Cuba.....	7	25.636
Autres pays.....	31	140.051
	<hr/> 1.039	<hr/> 5.618.036

Cette supériorité des États-Unis dans le transport des pétroles correspond au rang éminent qu'ils occupent dans sa production et qu'ils ont conservé jusqu'ici dans sa distribution. La meilleure preuve en est, que sur l'ensemble de la flotte pétrolière, soit en chiffres ronds, cinq millions et demi de tonneaux bruts, le groupe de la Standard Oil C^o en possède plus d'un million et demi et le groupe Royal-Dutch-

Shell plus d'un million. On pourrait même ajouter que les navires-citernes n'appartenant pas directement aux sociétés pétrolières sont presque toujours entre les mains d'entreprises d'armement plus ou moins liées à quelqu'une d'entre elles. Les Anglais ont construit beaucoup de navires-citernes au cours de ces dernières années; leur tonnage serre de près, on peut le constater par le tableau ci-dessus, celui des États-Unis. C'est un des aspects de la lutte économique et politique engagée au sujet du pétrole, et que nous avons retracée dans un précédent volume ¹.

1. *Les Grandes Industries Modernes*, t. I, *L'Industrie pétrolière*.

CHAPITRE VII

La marine marchande française.

1. — AVANT LA LIBERTÉ DES PAVILLONS.

On entend souvent attribuer à Colbert la restauration, parfois même la création de la marine marchande française. Ce n'est pas à dire qu'avant lui, des armateurs français, tels que les Ango, de Dieppe, au seizième siècle, les Jacques Cartier, de Saint-Malo et une foule d'autres, n'aient jeté un vif éclat sur notre pavillon; mais il est certain qu'au moment où Colbert prit le gouvernement de notre commerce maritime, l'armement français ne jouait qu'un rôle effacé dans un trafic dont l'importance s'annonçait déjà. C'étaient les Hollandais qui régnaient à ce moment sur les mers, plus encore que les Anglais, et ils distribuaient beaucoup des marchandises qu'ils nous achetaient. « La Hollande ne gardait pas pour elle les 10 à 12 millions de vins et eaux-de-vie, les 6 millions de soieries de Tours et de Lyon, les 5 millions

de meubles et objets de literie, les 2 millions de sucreries de Paris et de Rouen, le million de quincaillerie et de savon qu'elle nous achetait; elle en revenait la plus grande partie et s'interposait ainsi entre le producteur français et l'acheteur étranger. L'Angleterre tirait bon profit des 15 millions de marchandises françaises qu'elle transportait chaque année¹. » Par suite, les Français ne comptaient que 600 navires sur les 20.000 qui circulaient dans le monde. Telle est, du moins, l'affirmation de Colbert, qui ne comptait évidemment pas le grand nombre des petits bateaux de pêche, et il ne semble pas qu'elle soit très exagérée. Sa clairvoyance consista précisément à se rendre compte que la France fournissait, par son commerce extérieur, aux pavillons hollandais et anglais principalement, aux pavillons étrangers d'une manière générale, un aliment et un soutien qu'elle pourrait réserver avantageusement à son propre pavillon. De là à adopter une politique analogue à celle de l'Acte de Navigation anglais, il n'y avait qu'un pas. Colbert était assez énergique pour le franchir. Déjà, Fouquet avait créé un droit de cinquante sous par tonneau sur les navires étrangers entrant dans nos ports. L'Ordonnance de juillet 1681 renouvelle ces dispositions en les confirmant et en les étendant. De plus, des tarifs édictés en 1661, en 1667 établissaient avec une rigueur croissante des droits d'entrée sur les marchandises étrangères.

1. E. LAVISSE, *Histoire de France*, t. VII, première partie, p. 234.

En somme, Colbert cherchait à assurer, autant que possible, le fret d'origine ou de destination française au pavillon français; mais, en même temps, il décourageait le plus possible l'entrée en France des produits fabriqués à l'étranger, estimant que « tout le commerce consiste à décharger les entrées des marchandises qui servent aux manufactures du dedans du Royaume et à charger celles qui sont manufacturées¹ ». Dans sa conception, par conséquent, il subordonnait la marine marchande au commerce extérieur national, n'hésitant pas à contrarier son essor, quand il le jugeait peu compatible avec le développement économique national, tel qu'il le concevait.

Colbert fut amené aussi à créer par préoccupation d'ordre militaire un système de recrutement de l'armée de mer qui eut, à cette époque, un heureux effet sur les équipages de la flotte commerciale. L'Ordonnance de 1669, complétée par l'Édit de 1673 régla le régime de l'inscription maritime, c'est-à-dire d'une véritable conscription, applicable aux seuls marins et comportant une série d'avantages, tels que le monopole de la pêche en eaux salées, en eaux saumâtres et jusqu'à la limite de la marée dans les fleuves et rivières, et les pensions de demi-solde. Cette contrainte fut, d'ailleurs, fort mal accueillie au début. Des résistances opiniâtres se firent sentir². Cependant l'inscription maritime eut pour effet de confirmer la

1. Cité par LAVISSE, *loc. cit.*, p. 235.

2. Voir LAVISSE, *loc. cit.*, p. 258.

vocation de la mer chez un grand nombre de gens du littoral en leur assurant un moyen d'existence possible. Les marins du commerce et de la pêche servaient obligatoirement sur les vaisseaux du Roi; mais les métiers maritimes leur étaient réservés en même temps qu'ils recevaient une petite rémunération¹. L'inscription maritime constitua par suite, du temps de Colbert, un encouragement à la marine marchande.

Il y avait, au surplus, un intérêt considérable à développer les transports par mer, non seulement pour les relations avec les pays d'outre-mer, mais aussi pour le commerce entre différentes parties du continent d'Europe théoriquement susceptibles d'être atteintes par les voies de communication terrestres. On s'en apercevait depuis que le commerce de terre et le commerce de mer avaient beaucoup d'éléments communs et les Hollandais, les premiers, avaient compris l'avantage de substituer la navigation au roulage ou aux transports par animaux de bât, « en ouvrant, dit Montchrétien, les voitures de la mer aux marchandises lourdes et massives, au lieu des voitures de terre longues et coûteuses »². Aujourd'hui, les traversées de longue distance font ressortir le fret à un prix beaucoup moindre que les transports par chemin de fer de même longueur; mais ceux-ci luttent efficacement, souvent même triomphalement avec la

1. La solde mensuelle en service était de 12 à 15 livres. Le reste de l'année, les inscrits recevaient la demi-solde. (Id., *ibid.*, p. 258 et 259.)

2. ARNAUNÉ, *Le système de Colbert*. (*Annales des Sciences politiques*, janvier 1910, p. 12).

navigation pour les distances courtes. Il n'en était pas de même quand la concurrence s'établissait, au dix-septième siècle, entre des navires d'une part, des charrettes ou des mulets porteurs, d'autre part; on pouvait affirmer alors sans crainte que les « voitures de terre étaient longues et coûteuses » par rapport aux « voitures de mer ». Il en fut ainsi jusqu'à la création des chemins de fer. Au commencement du dix-neuvième siècle, J.-B. Say constatait que « les blés de l'Ouest de la France nourrissaient les Antilles, mais ne pouvaient pas apaiser une famine dans les départements de l'Est, le transport en Lorraine quadruplant le prix du blé. »¹

Colbert, si exactement au courant des ressources matérielles de la France et des pays avoisinants, si désireux de multiplier les relations commerciales, si conscient de la difficulté des transports terrestres, ne pouvait pas demeurer insensible aux avantages de la navigation. Ces avantages étaient particulièrement importants pour la France, dont la situation géographique favorisait grandement, dans les conditions économiques de ce temps, tous les trafics de mer. Son littoral très étendu, bordant trois mers, extrêmement découpé, offrant, par conséquent, aux navires une foule d'anses, de rades, de havres, per-

1. *Id.*, *ibid.*, p. 11.

A cette époque, le transport par fleuves ou canaux était également beaucoup plus économique que le transport par terre : « Un bateau de raisonnable grandeur, écrivait Vauban, peut, lui seul avec six hommes et 4 chevaux, mener la charge que 400 chevaux et 200 hommes auraient bien de la peine à mener par les charrois ordinaires. » (Cité par LAVISSE, *Histoire de France*, t. VII, première partie, chap. II, p. 209).

mettait la distribution rapide des marchandises tout le long de la côte. C'était merveille à une époque où tout conspirait à disperser le trafic. Les navires de faible tonnage pénétraient facilement dans des ports peu profonds et y trouvaient les débouchés suffisant à leur petite cargaison. Des navires de fort tonnage auraient, au contraire, accumulé sur un même point de grandes quantités de marchandises que les moyens de transport terrestre élémentaires et peu concentrés n'auraient pas été à même de distribuer. A ces causes naturelles il s'en ajoutait d'autres d'ordre artificiel ou politique. Les divisions douanières intérieures n'avaient pas encore disparu. Les *Provinces des cinq grosses fermes* constituaient une sorte de noyau pour l'unification future ; mais les *Pays d'États* avaient leurs frontières douanières et les *Provinces réputées étrangères* aussi. Au sud d'une ligne tirée de La Rochelle à Bâle, aucun territoire ne rentrait plus dans les Provinces des cinq grosses fermes. Ainsi les obstacles administratifs venaient retarder, grever et entraver les transports terrestres rendus déjà si difficiles par le mauvais état des routes et la lenteur des véhicules. Quelle délivrance quand on pouvait s'affranchir de tout cela par le recours à la navigation ! Il faut aux hommes du vingtième siècle, habitués aux trains rapides et aux automobiles, un véritable effort pour se rendre compte de l'état d'esprit de nos pères à cet égard.

La marine marchande française vécut ainsi pendant deux siècles, traversant des fortunes diverses, mais dans une union étroite avec le commerce exté-

rieur maritime de la France. Les différents régimes qu'elle traversa jusqu'au milieu du siècle dernier s'inspirèrent tous d'une même conception générale, celle de la protection. Leur dernière expression fut la surtaxe de pavillon¹, c'est-à-dire le fait qu'une même marchandise transportée sous pavillon étranger était traitée dans nos ports moins favorablement que si elle avait été transportée sous pavillon français.

Sauf pour le transport des marchandises venant de nos colonies, le pavillon étranger n'était écarté de nos ports par aucune mesure de prohibition et, en fait, il prenait une large part à notre trafic national. En 1850, dans la navigation de concurrence, le pavillon français ne faisait que 41 % des importations et exportations réunies, le pavillon étranger 59 %². En 1865, à la veille de l'établissement de la liberté des pavillons, nous trouvons sensiblement les mêmes chiffres, 42 % pour le pavillon français, 58 % pour le pavillon étranger. Il paraît légitime de conclure de ce rapprochement que, pendant cette période de 15 années, la marine marchande française, protégée par la surtaxe de pavillon, se défend bien contre la concurrence anglaise, pourtant si favorisée par l'avènement de la vapeur et le charbon à bon compte,

1. La surtaxe de pavillon proprement dite a été organisée par la Loi du 17 décembre 1814; mais les droits différentiels imposés aux navires étrangers venant en France produisaient un résultat analogue.

2. *Tableau général du Commerce et de la Navigation*, Année 1850, p. XI. Il est à remarquer qu'à cette époque l'Administration des Douanes établissait cette proportion sur les valeurs des marchandises et non sur les poids.

par l'emploi du navire métallique, par l'essor du commerce extérieur de la Grande-Bretagne. Le fait est d'autant plus intéressant à retenir que cette période est très prospère. Notre commerce extérieur par mer passe de 1.845 millions de francs en 1850 à 4.920 millions, tout près de cinq milliards en 1865¹. Il faut donc à notre flotte commerciale un véritable effort et une sérieuse augmentation de puissance pour conserver son rang dans ce trafic accru de 200 %.

2. — LA LIBERTÉ DU PAVILLON ET L'ÈRE DES ENCOURAGEMENTS.

Le système de protection sous lequel vivait la marine marchande française, comme la plupart des autres, depuis environ deux siècles, n'était plus en harmonie avec les conditions économiques nouvelles qui dominaient l'industrie maritime lorsque l'application de la vapeur à la fabrication industrielle, à la traction sur terre et à la propulsion sur mer, vint transformer de fond en comble les relations internationales. Nous avons exposé les conséquences principales de cette révolution économique. Nous avons vu combien elles avaient été favorables à la flotte commerciale anglaise, en particulier. Il nous faut examiner quelles furent ses répercussions sur la marine marchande française.

C'est un des traits caractéristiques de l'esprit fran-

1. *Id.*, année 1865.

çais de saisir promptement les phénomènes d'ordre général et de construire à leur sujet des raisonnements logiques. Lorsqu'en 1850 la Grande-Bretagne abolit l'Acte de Cromwell, dont elle n'avait plus besoin et qui pouvait nuire au développement de sa flotte de commerce, nous ne fûmes pas lents à nous rendre compte que le régime nouveau institué par elle correspondait à la situation économique générale et à conclure que son exemple devait être imité. La loi du 19 mai 1866, fut la conséquence de ce raisonnement. Elle déclarait que les ports de France étaient ouverts à tous les navires sans distinction de pavillon et que les navires étrangers seraient traités de la même manière que les navires français, sous condition de réciprocité. C'était une déclaration de principe excellemment formulée. Elle est demeurée l'expression si exacte du régime maritime moderne que, tout dernièrement, à la Conférence de Genève qui a fixé le Statut international des ports maritimes en décembre 1923, elle a inspiré le texte sur lequel tous les États représentés ont fini par tomber d'accord. Mais son application immédiate, sans aucune préparation, à une flotte commerciale fortement protégée jusqu'à et tenant dans le commerce maritime national un rôle déjà effacé, fut une grave imprudence qui coûta cher à notre pavillon. Avec un mélange de pénétration intellectuelle et de candeur naïve, nous devançons les temps dans l'affirmation de la vérité scientifique et nous compromettons nos intérêts nationaux par un excès de logique, un défaut de méthode politique et une hâte excessive.

Du jour au lendemain, notre marine marchande se trouva exposée à la concurrence de la marine anglaise qui avait attendu d'acquérir une supériorité incontestée avant d'accepter, puis de réclamer la lutte à armes égales. En face d'elle, d'autres concurrents grandissaient; telle la marine allemande que l'abolition de l'Acte de Cromwell avait affranchie d'une véritable servitude. De plus, la situation géographique de nos ports, placés sur le passage de tous les navires de l'Europe septentrionale allant au long-cours ou en revenant, donnait à ceux-ci le plein avantage de la liberté des pavillons. Une escale en France n'était pour eux qu'une interruption de voyage. Une escale dans les ports du Nord, pour des navires français allant au long cours, suppose un allongement de parcours considérable. Le navire de Hambourg allant au-delà de Suez escale au Havre sans allonger sensiblement sa route; celui du Havre qui remonte à Hambourg au lieu de se diriger dans le Sud ajoute un voyage à un autre. En ouvrant nos ports aux étrangers sous condition de réciprocité, nous donnions donc plus que nous ne recevions.

Il serait vain toutefois de récriminer contre des conditions économiques qui résultent de faits indépendants de toute volonté humaine. Il est seulement permis de regretter qu'on n'en ait pas tenu compte pour apporter quelque tempérament à l'application soudaine d'une méthode nouvelle, qu'on n'ait pas ménagé la transition entre le régime ancien, périmé, impossible à maintenir et le régime moderne qui s'imposait. La politique absolue qui fut suivie en 1866

donnait des avantages décisifs à nos rivaux, dans le moment même que nous nous exposions sans défense à leurs coups.

Les conséquences de l'imprudence commise ne tardèrent pas à se manifester. Nous avons noté qu'en 1865 le pavillon français faisait 42 % du trafic maritime national. Cinq ans plus tard, en 1870, il ne faisait plus que 32 %, soit une chute de 10 %, dans cette courte période. Chose plus surprenante, le commerce total de la France par mer avait diminué lui-même de plus de 160 millions de francs (4.920.600.000 en 1865 contre 4.762.600.000 en 1870) alors que dans toute l'Europe occidentale, l'augmentation était notable. De même le tonnage des navires de commerce français restait stationnaire (1.042.811 tonneaux nets en 1866 contre 1.072.241 tonneaux nets en 1870), tandis que l'Angleterre et l'Allemagne marchaient à pas de géants.

Dès 1869, l'opinion s'était émue de cette situation et une première commission avait été nommée pour étudier les moyens de venir en aide à la marine marchande. Elle devait être suivie de beaucoup d'autres. En 1872, l'Assemblée Nationale crut pouvoir rétablir les surtaxes de pavillon, mais se heurta à des représentations diplomatiques qui, s'appuyant sur des traités en vigueur, firent rapporter la mesure. Successivement, en 1881, 1893, 1902, des lois temporaires accordèrent aux armateurs des allocations sous différentes formes, encouragèrent certaines variétés d'armement, mais furent impuissantes à trouver la contre-partie des charges spéciales du pavillon



français et à mettre celui-ci sur un pied d'égalité réelle avec les pavillons étrangers. La plupart du temps, une des erreurs du Parlement consista à favoriser tel ou tel genre de navigation, les grands voiliers en 1893, les navires rapides en 1902¹. La plus efficace des lois de ce genre fut, à coup sûr, celle du 17 avril 1906 qui, rompant avec cette fâcheuse tradition, établissait une simple compensation d'armement, modérée dans son *quantum*, mais pouvant être acquise par des navires de commerce de tous genres et de toutes destinations, sauf les caboteurs. Pendant les années au cours desquelles la Loi de 1906 put être appliquée normalement, elle produisit de bons effets, sans déterminer aucun armateur à entreprendre une navigation plutôt qu'une autre, laissant chacun établir son programme d'activité d'après des éléments économiques et commerciaux, au lieu de les influencer par la considération des primes à encaisser. Malheureusement, la guerre de 1914 arrêta toute construction navale et la loi, votée pour 12 ans, arriva à son terme (18 avril 1918) avant la fin des hostilités.

De 1870 à la fin du siècle, l'absence de protection, la maladresse de certains systèmes de protection, l'instabilité successive de tous ceux qui furent tentés, amenèrent ce résultat qu'en 1900 le tonnage net de la flotte commerciale française était *inférieur* à celui

1. Sur les lois d'encouragement à la marine marchande, voir R. VERNEAUX, *L'Industrie des transports maritimes*, t. I. Voir aussi LÉON BAZIN, *Les régimes protecteurs de la marine marchande*, Aug. Challamel, 1913.

de 1870 (1.072.241 en 1870 contre 1.037.726 en 1900)¹. Pour mesurer la portée de cette chute, il faut se rappeler que, dans la même période, le tonnage mondial avait plus que *doublé*. C'est à partir de 1902 que le pavillon français s'accroît d'une manière sensible, gagnant un demi-million de tonneaux bruts dans les sept années d'avant la guerre et atteignant en 1914 un tonnage brut de 2 millions et demi de tonneaux, un tonnage net de 1.628.790 tonneaux.

Si nous considérons maintenant la participation du pavillon français à notre commerce maritime national, nous constatons des faits d'apparence contradictoire. Le premier, c'est que notre flotte commerciale ne trouve pas dans notre trafic l'aliment et le soutien dont elle a besoin ; le second, c'est que le trafic a le plus grand avantage à s'appuyer sur une puissante marine marchande.

D'une façon générale, la France n'exporte pas par mer de marchandises lourdes. A la veille de la guerre, en 1913, nos 9.860.000 tonnes d'exportations par mer étaient estimées 5.686 millions de francs, soit 580 francs la tonne métrique. Au contraire, nos importations par mer représentaient 30.192.000 tonnes de poids et ne valaient que 7.252 millions, soit 240 francs la tonne. Nous n'avons pas de charbon en excès comme l'Angleterre ; pas de céréales et de pétrole, comme les États-Unis et la Russie ; pas de phosphates ou de nitrates, comme l'Algérie, la Tunisie ou le Chili. Le minerai de fer de la Normandie,

1. Nous donnons le tonnage net parce qu'il figure seul dans les statistiques anciennes.

de l'Anjou ou de la Bretagne s'exporte par Caen, Nantes ou Saint-Nazaire ; mais celui de Lorraine arrive difficilement à notre littoral. Nos exportations métallurgiques n'atteignent pas de très gros tonnages. Au surplus, le fait que le poids de nos exportations maritimes représente seulement le quart du total, celui de nos importations correspondant aux trois quarts, ne laisse aucun doute sur le caractère léger des cargaisons que la France offre comme fret de sortie. Ainsi s'explique le fait qu'un grand nombre de navires quittent nos ports sur lest.

Pour les navires ayant leur port d'attache en France, c'est-à-dire pour les navires français, cette absence ou cette rareté de fret lourd sont très préjudiciables. Ils ne trouvent pas sur place les fonds de chargement qui leur sont nécessaires. Beaucoup recourent à un moyen héroïque et vont dans la Mer du Nord, à Anvers, à Rotterdam, à Hambourg, prendre les marchandises pondéreuses que la France ne leur fournit pas. Mais c'est une solution forcément coûteuse.

Les navires étrangers qui escales dans nos ports, à leur passage devant nos côtes, trouvent, au contraire, dans les frets de sortie légers que nous leur offrons, un élément correspondant à leur désir. Ce sont d'excellents compléments pour leurs chargements. Ainsi la nature même des exportations françaises dans leur ensemble fait qu'elles conviennent mieux aux navires d'escale, généralement étrangers, qu'aux navires partant de nos ports, généralement français.

Dans ces conditions, il est presque surprenant que notre pavillon fasse plus de la moitié (en poids) de nos exportations maritimes. Mais à l'importation, nous sommes forcément beaucoup moins bien partagés et comme le poids de nos importations par mer est le triple de nos exportations, notre pavillon ne transporte pas plus du tiers de notre trafic maritime ¹.

Il faut tenir compte aussi du fait que la France ne fournit au trafic des émigrants que des éléments insignifiants. Celles de nos entreprises maritimes qui transportent des émigrants sous pavillon français doivent les recruter à l'étranger et se heurtent de plus en plus aux obstacles que dressent leurs pays d'origine pour les réserver à leur propre pavillon. Nous avons vu comment les Allemands d'avant-guerre étaient servis par leur gouvernement pour le racolage des Slaves ; nous savons quels sont les projets américains pour assurer aux navires des États-Unis le transport de 50 % des immigrants ; nous verrons dans la suite comment les Italiens gardent pour leur flotte la grosse part de leurs émigrants nationaux. Notre natalité déficitaire d'une part, et notre correction inter-

1. *Part proportionnelle du pavillon français dans le commerce extérieur maritime français.*

Années	Importations	Exportations	Importations et Exportations réunies.
1913	22.56	56.31	30.87 %
1920	24.59	55.72	29.66 %
1923	35.12	58.76	39.49 %

Voir *Tableau du Commerce et de la Navigation* aux années indiquées (résumé analytique).

nationale d'autre part, ne nous permettent rien de semblable.

La marine marchande française ne peut donc pas compter sur les seules ressources du trafic national pour alimenter son activité. Mais, par un contraste frappant, nos exportations françaises ont spécialement besoin d'être transportées sous pavillon français pour échapper au danger de détournement de clientèle qui menace toujours les exportations de produits fabriqués. Aucune d'elles ne s'impose par un de ces monopoles de fait que nous avons signalés aux États-Unis, par exemple. Celles mêmes qui viennent de notre sol, comme nos vins de France, se recommandent surtout par la délicatesse de leur goût et ne sont vraiment appréciées que par une clientèle entraînée à en juger la valeur. D'autres boissons similaires, d'un prix plus accessible, d'une qualité tout à fait inférieure, mais avec plus de montant ou de force, séduisent des consommateurs moins avertis. Comme pour tous les objets de luxe ou d'art, il faut une éducation spéciale préparatoire afin de les distinguer des contrefaçons vulgaires et ingénieuses. Et nous exportons beaucoup de marchandises de ce genre, modes, nouveautés, articles de Paris, tissus de style, meubles, parfumerie. Rien ne doit donc être négligé pour initier les acheteurs étrangers que nous voulons atteindre, pour parfaire leur éducation. Pouvons-nous compter sur les entreprises de navigation anglaises ou allemandes, ou japonaises pour nous aider dans cette tâche? Leur intérêt certain et évident n'est-il pas au contraire, de substituer partout où elles le

peuvent leur producteur national au producteur français? Ne savent-elles pas que, toutes choses égales d'ailleurs, il est toujours plus facile à un armateur d'entrer en rapports avec les exportateurs de son pays qu'avec ceux de l'étranger? N'est-ce pas pour elles le meilleur moyen d'attacher à leur fortune une clientèle de chargeurs, de les recruter dans l'agriculture et l'industrie nationales?

Une des erreurs les plus répandues consiste à considérer l'industrie des transports maritimes en elle-même, et non comme un élément de l'outillage économique national. Il est vrai qu'elle ne peut jamais, dans l'état présent des choses, vivre uniquement du commerce national; mais elle n'en est pas moins à son service. Elle le soutient, provoque son essor et constitue avec les banques établies à l'étranger un des meilleurs traits d'union entre l'industrie et le commerce, et leurs clients d'outre-mer. Ce point de vue a été trop souvent négligé dans l'élaboration des systèmes imaginés ou pratiqués en France pour encourager la marine marchande. La seule source sérieuse et permanente de prospérité est, pour notre flotte commerciale, dans le libre accès des ports étrangers et dans une liaison étroite avec le trafic national. Tout ce qui contribue à ces deux fins favorise son essor; tout ce qui les contrarie lui nuit grandement.

3. — LA GUERRE ET L'APRÈS-GUERRE.

Lorsque la grande guerre éclata en 1914, la marine marchande française se trouvait, pour la première fois depuis 1866, en voie d'accroissement. Alors qu'au 31 décembre 1900, notre tonnage net était de 1.037.726 tonneaux, il atteignait en 1914, le chiffre de 1.628.790 tonneaux ¹. Le tonnage brut se chiffrait par 2.555.575 tonneaux au mois de juillet 1914 ².

Sur ces deux millions et demi de tonneaux, plus de la moitié représentaient des navires réguliers, environ 1.500.000 tonneaux. Les grands voiliers d'acier, héritage de la loi de 1893, figuraient encore pour 400.000 tonneaux. Les vapeurs *tramps* atteignaient sensiblement 300.000 tonneaux ³. Le reste était composé de petits caboteurs, de borneurs, de remorqueurs et de la flotte de pêche qui commençait à se renouveler par l'emploi de plus en plus répandu du chalutier à vapeur.

Sauf l'exception des grands voiliers, dont la proportion exagérée était due à une intervention législative, cette flotte reflétait assez fidèlement la physiologie de notre trafic maritime. La prédominance des lignes régulières correspondait bien à nos exportations de produits fabriqués et d'objets de luxe. Nous l'avons signalée, d'ailleurs, comme la caracté-

1. *Tableau du Commerce et de la Navigation*, t. II, année 1914. Tableau n° 24.

2. *Annuaire de la Marine Marchande*, 1919.

3. 286.000 tonneaux d'après les calculs de M. Cangardel (*Journal de la Marine Marchande* du 16 octobre 1924).

ristique des flottes de l'Europe occidentale, l'Angleterre exceptée. Quant à l'effacement particulier des *tramps*, il ne s'explique que trop par la rareté du fret lourd de sortie. Rappelons seulement que notre marine marchande ne faisait pas 30,8 % de notre trafic maritime et qu'elle occupait, par suite, un rang inférieur à celui que l'importance de nos échanges internationaux par mer paraissait devoir lui assurer. Là, comme aux États-Unis, il y avait un effort à réaliser pour mettre à la disposition de notre commerce extérieur l'outillage maritime dont il avait besoin ; mais cet effort avait déjà commencé à produire des résultats appréciables.

La guerre est venue rompre l'élan en détruisant une partie importante de notre flotte, en imposant aux armateurs une réquisition extrêmement onéreuse et en rendant très difficile et particulièrement coûteux le remplacement des unités disparues de notre flotte.

Sur le premier point, nous avons été traités à peu près comme l'Angleterre ou la Norvège. Au cours des hostilités, le pavillon français a perdu par fait de guerre 925.970 tonneaux bruts, soit 40 % de son tonnage. Dans la même période, 207.156 tonneaux bruts ont disparu par fortune de mer¹. Il y avait donc plus de onze cent mille tonneaux à remplacer pour remettre notre marine marchande sur le pied d'avant-guerre.

Une première difficulté d'ordre financier tenait à

1. *Annuaire de la Marine Marchande*, 1919 (Statistiques générales).

une application spéciale du régime de la réquisition. Alors qu'en Angleterre, comme nous l'avons vu, les navires perdus sous réquisition étaient payés par le Gouvernement britannique sans retard et au prix du marché le jour de leur perte¹, le Gouvernement français prétendait évaluer la « valeur intégrale » que la loi de 1917 l'obligeait à rembourser, en l'estimant au jour de la réquisition, parfois tout au début de la guerre, à une période où les navires valaient 4 fois, 5 fois et souvent 10 fois moins qu'à la grande époque des destructions sous-marines. Il offrait ainsi aux armateurs dont les navires étaient victimes de faits de guerre une indemnité tout à fait insuffisante pour acquitter le prix de leur remplacement. Les armateurs refusant ces offres dérisoires ne recevaient rien et, après des procès longs et onéreux, la Cour de Cassation a cru devoir justifier la thèse du Gouvernement². Finalement, la perte encourue pour les besoins de la Défense Nationale, a été supportée par les armateurs³. La reconstitution de la flotte française de commerce n'a pas été facilitée par ce fait.

Mais il ne s'agissait pas seulement d'avoir de l'argent pour obtenir des navires en France pendant la guerre. Les armateurs que n'arrêtaient pas les difficultés financières se heurtaient à d'autres obstacles : ils ne parvenaient pas à faire construire sur nos

1. Voir plus haut, Chap. IV.

2. Arrêt de Cassation du 19 décembre 1923. Voir *Circulaires nos 1220 et 1251 du Comité Central des Armateurs de France*.

3. Sauf pour les navires perdus sous le régime de la réquisition générale instituée en mars 1918 par M. Bouisson. Leur tonnage global atteignait 35.000 tonneaux de jauge brute.

chantiers; ils avaient beaucoup de peine à faire construire ou à acheter à l'étranger; enfin l'attribution du tonnage ennemi livré après la guerre aux Alliés ne combla pas les pertes causées à notre flotte par la guerre sous-marine dans la proportion que les armateurs français étaient en droit d'espérer. Ces différents points demandent quelques explications.

Les chantiers français de construction navale durent abandonner dès le commencement de la guerre la plupart de leurs travaux en cours. La mobilisation de leurs ouvriers et de la plupart de leurs techniciens au mois d'août 1914, les avait désorganisés. Quand il leur fut possible de reconstituer partiellement leur personnel, ils eurent à travailler à la fabrication du matériel et des munitions de guerre que réclamait impérieusement la conduite des opérations. Ils travaillèrent même parfois pour les contingents alliés par suite d'accords passés entre les gouvernements. Le résultat fut que certains navires mis sur cale avant les hostilités ne furent achevés qu'après leur cessation et que du 1^{er} janvier 1915 au 31 décembre 1919, nos chantiers construisirent un tonnage inférieur à celui qu'ils avaient produit pendant la seule année 1913.

*Constuction des navires de commerce en France
avant-guerre et pendant la guerre.*

1913.....	176.000 tonneaux bruts
1915.....	92.388
1916.....	13.060
1917.....	2.497
1918.....	21.846
1919.....	24.064

} 153.855 tonneaux bruts

Pendant cette même période, le Royaume-Uni, après un fléchissement en 1915 et 1916, parvenait en 1917 au chiffre de 1.257.000 tonneaux, en 1918 à 1.628.000 et en 1919 à 1.979.000 tonneaux, soit à un tonnage égal à celui de 1913. Les États-Unis accroissaient la puissance de leurs chantiers dans la proportion formidable que nous avons dite¹ ; le Japon décuplait sa construction commerciale et l'Italie dépassait son tonnage d'avant-guerre. Ainsi, non seulement la France ne produisait plus de navires, mais elle était seule parmi les grandes nations maritimes à n'en pas produire. C'est que la guerre se passait chez elle et qu'elle y consacrait toutes ses forces.

Les armateurs français furent donc contraints de s'adresser à l'étranger pour obtenir du tonnage. Mais l'interdiction de transfert de pavillon édictée dès le mois de mars 1925, par la Grande-Bretagne, puis successivement en Italie, en Espagne, au Danemark, en Norvège, en Suède, aux Pays-Bas, au Brésil et au Japon², rendit leurs efforts dans ce sens très peu fructueux. Pour passer un contrat de construction avec un chantier étranger, pour négocier un achat de navire à l'étranger, il fallait des démarches diplomatiques préalables en vue d'obtenir une exception, une mesure de faveur. De plus, le Gouvernement français faisait souvent des difficultés, non seulement pour appuyer auprès des puissances étrangères, mais même pour autoriser ces transactions. Il redoutait les

1. Voir Chap. VII.

2. Voir *Circulaire n° 1007 du Comité Central des Armateurs de France*.

sorties de capitaux importantes qu'elles nécessitaient¹, et se réservait de les autoriser spécialement pour chaque cas particulier. Même quand sa réponse était favorable, elle parvenait après des délais et des formalités peu compatibles avec la façon rapide dont se traitaient les affaires maritimes.

Aussi, malgré des tentatives multipliées de la part des armateurs, notre flotte de commerce se trouvait-elle réduite, à l'issue de la guerre, au 31 décembre 1918, dans la proportion de 26,17 % par rapport à l'avant-guerre. Elle ne comptait plus que 1.886.819 tonneaux bruts au lieu de 2.555.775 tonneaux bruts, au mois d'août 1914².

Les armateurs français comptaient du moins que le partage des navires de commerce livrés aux Alliés par l'Allemagne en vertu du Traité de Versailles leur apporterait un contingent de tonnage important. L'événement ne répondit pas à leur attente. Une première déception se produisit lors de l'attribution des navires saisis pendant la guerre par la flotte anglaise et la flotte française combinées. L'opération ayant été conduite et réalisée de concert, il semblait que les profits qu'elle comportait devaient être mis en commun. L'Angleterre s'appuyant sur le texte de la Convention franco-anglaise du 7 novembre 1914³, conserva les 600.000 tonneaux de navires allemands capturés par elle, alors que la France n'avait pris que

1. Souvent à raison de 3.000 francs par tonneau brut. Voir *Circulaires n°s 1005, 1027, 1100, 1150* du *Comité des Armateurs*.

2. *Annuaire de la Marine Marchande*, 1919.

3. Voir le texte de cette Convention dans la *Circulaire n° 923* du *Comité Central des Armateurs de France*, p. 601 et 602.

40.000 tonneaux. Il y a lieu de noter que sur les 600.000 tonneaux gardés par l'Angleterre, on comptait 130.000 tonneaux de paquebots. Une seconde déception fut éprouvée quand on apprit que les navires allemands réfugiés au début de la guerre dans des ports neutres, devenus plus tard ports ennemis, ne seraient pas versés à la masse partageable. Les États-Unis avaient saisi en 1917, un grand nombre de navires allemands qui avaient cru trouver un refuge sûr dans les ports américains en 1914. Les services de l'Atlantique-Nord comportant beaucoup de paquebots, les plus rapides et les plus luxueux, la moitié environ des 620.000 tonneaux bruts ainsi saisis se composait de paquebots de grande valeur. Un accord passé entre le Président Wilson et M. Lloyd George, accord auquel la France fut contrainte ultérieurement d'adhérer, laissa à chacun le bénéfice des saisies ainsi opérées. De ce fait, non seulement les 620.000 tonneaux pris par les États-Unis, mais 200.000 tonneaux retenus par le Brésil quand il se décida très tardivement à entrer en guerre, 150.000 tonneaux retenus par l'Italie et 150.000 tonneaux retenus par le Portugal, soit un total 1.120.000 tonneaux, furent distraits de la masse.

Celle-ci se trouvait donc très réduite par ces éliminations successives. Sur ce reliquat, la France crut pouvoir formuler une demande de priorité. Elle faisait valoir, en premier lieu, qu'elle avait été plus éprouvée que qui que ce fût par la guerre. Elle rappelait aussi que ses chantiers de construction, plus rapprochés du théâtre des hostilités, avaient sus-

pendu leur activité normale et s'étaient consacrés à des travaux entrepris dans l'intérêt commun des opérations militaires interalliées. Il en était résulté un grand dommage pour la reconstitution de notre flotte commerciale; il paraissait juste que les Alliés en tinsent compte. Cette thèse ne fut pas admise, et le partage du tonnage ex-allemand restant après les déductions signalées plus haut fut opéré, tout au moins en ce qui concerne la France et l'Angleterre, dans la proportion des pertes de tonnage subies par chacune de ces deux puissances. La France obtenait, en fin de compte 208.448 tonneaux¹. Quant à l'Italie, elle jouit d'une situation privilégiée du fait qu'elle obtint l'attribution de la plus grande partie du tonnage austro-hongrois, sous prétexte que les navires attachés au port de Trieste devaient être considérés comme des accessoires de ce port, et suivre, par conséquent, le sort du principal.

Ainsi, soit du fait des prises, soit du fait des navires retenus, soit grâce à d'habiles négociations diplomatiques, toutes les puissances alliées, même celles qui n'avaient pris part à la guerre que tardivement et faiblement, même celles qui n'avaient éprouvé que des dommages insignifiants dans la guerre sous-marine, retirèrent du partage de la flotte ex-ennemie une compensation proportionnellement supérieure à celle de la France qui, ayant perdu plus de 925.000 tonneaux, n'en récupérait que 208.000.

1. Voir *Circulaire n° 1223 du Comité Central des Armateurs de France*, p. 459.



Ajoutons que la France tenta vainement d'obtenir, lors de la répartition du tonnage, un contingent de paquebots qui fût en rapport avec les pertes particulièrement graves qu'elle avait éprouvées dans cette catégorie de navires.

L'effort des armateurs pour reconstituer le tonnage français fut d'autant plus énergique qu'ils se trouvaient moins favorisés. Sur les deux millions et demi de tonneaux bruts qu'ils possédaient avant la guerre, 1.400.000 seulement résistèrent à l'épreuve¹. A l'armistice, l'armement avait déjà récupéré 460.000 tonneaux bruts. Dès 1922, les récupérations atteignaient 1.600.000. Actuellement, la flotte commerciale française compte 3.405.756 tonneaux, soit, en chiffres ronds, deux millions de tonneaux de plus que ce qui lui restait en fin de guerre. Encore faut-il tenir compte des opérations d'assainissement auxquelles ont dû procéder les armateurs français pour éliminer les unités peu désirables, acquises en bloc avec d'autres unités dans des conditions très spéciales.

Car ces deux millions de tonneaux n'auraient pas pu être construits à neuf, sur commande, dans les trois années qui ont suivi la guerre. Les chantiers français n'auraient pas suffi à cette tâche. Les chantiers étrangers étaient encombrés de commandes

1. Flotte commerciale au 1 ^{er} août 1914 : 2.555.775 tonneaux.	
Pertes par faits de guerre.....	925.970
Pertes par fortune de mer.....	207.256
	<hr/>
Différence : 1.422.649 tonneaux.	1.133.162

antérieures et encore réservés en grande partie aux besoins de leur pavillon national. Il a donc fallu acquérir des navires de seconde main, comme on a pu et où on a pu.

En dehors des transactions particulières qui ont abouti à des résultats, il faut signaler les principales origines suivantes : en premier lieu, les 208.000 tonneaux de navires ex-allemands attribués à la France et dont nous avons déjà parlé. En second lieu, les 250.000 tonneaux de navires ex-allemands attribués à l'Angleterre, mais qu'elle nous a vendus. En troisième lieu, les 500.000 tonneaux de l'accord Maclay-Clémentel. Enfin, les navires de la flotte d'État acquis par les armateurs lors de la liquidation. Dans chacun de ces lots, il y avait des navires désirables et des navires peu désirables. Mais l'ensemble formait un bloc et, pour obtenir les unités adaptées à leur destination, il fallait accepter la charge des autres. Dans le lot de la flotte d'État les unités peu souhaitables étaient en grand nombre. De plus, au moment où elles furent mises en vente, personne n'éprouvait plus le besoin d'augmenter son tonnage. On était, en effet, en pleine crise des frets, de telle sorte que les armateurs se décidèrent à acheter non pas pour leur utilité personnelle, mais afin de faciliter à l'État une liquidation reconnue indispensable au point de vue des finances publiques et nécessaire également au point de vue de l'industrie des transports maritimes¹.

1. Sur la flotte d'État, son origine, sa composition et sa liquidation en vertu de la loi du 9 août 1921, voir *Circulaire n° 1155 du Comité Central des Armateurs de France*.

Une flotte acquise dans ces conditions, de seconde main, sans choix, n'était pas facilement exploitable. De plus, une grande partie du tonnage nouveau avait été acquise ou commandée avant la crise, et payée en conséquence. Une des grandes difficultés contre lesquelles les armateurs français ont eu à se débattre a été le prix de revient excessif de leur outillage. On peut calculer en chiffres ronds que 1.500.000 tonneaux ont été surpayés, en moyenne de 500 francs par tonneau, c'est une perte de 750 millions sur la valeur des navires; c'est une charge annuelle supplémentaire d'environ 200 millions pour leur exploitation; car il faut rémunérer le capital engagé, amortir la valeur des navires et l'assurer en tenant compte de cet extracôté¹.

Malheureusement, ces charges de capital ne sont pas les seules qui grèvent l'exploitation des navires sous pavillon français. Elles sont lourdes à porter, mais elles sont temporaires. Les entreprises assez puissantes pour résister aux graves dangers de la crise actuelle renouvellent leur flotte dans des conditions plus normales et peuvent envisager un avenir meilleur. Toutefois, quelle que soit leur habileté et leur prévoyance, elles ne sauraient échapper aux contraintes très multipliées, aux réglementations minutieuses et compliquées qui caractérisent notre régime français de la marine marchande. Les lois d'encouragement que nous avons indiquées plus

1. Pour les détails de ces calculs, voir *Circulaire du Comité Central des Armateurs de France* n° 1223, p. 460 et 461.

haut se donnaient pour but de compenser ces désavantages par des allocations diverses. Du moment qu'on renonçait à ce système, peu compatible d'ailleurs, avec l'état de nos finances, la logique voulait que l'on supprimât en même temps, tout au moins que l'on atténuât les charges reconnues qui entravent ou grèvent l'exploitation des navires sous pavillon français. C'était le vœu de l'armement. Tout au contraire, depuis 1918, terme de la dernière loi sur la marine marchande¹, ces charges spéciales ont été notablement aggravées, en particulier par une application rigoureuse du principe de la limitation de la journée de travail à 8 heures, à bord des navires de commerce.

Emporté par un élan plus généreux que réfléchi, le Parlement français avait voté la loi du 2 août 1919, imposant le principe des huit heures dans le service à bord, mais prévoyant des délais d'application. Le Règlement d'administration publique du 24 février 1920 ne tint aucun compte de cette indication et édicta des mesures immédiates qui transformaient l'organisation du service dans le personnel du pont et dans le personnel du service général. Aussi longtemps que l'application générale de ce nouveau régime put être envisagée, les armateurs français s'efforcèrent de le supporter; mais quand, en 1921, la Conférence maritime internationale de Gênes eut repoussé la Convention proposée à cet effet, il devint évident qu'une surcharge pareille ne pouvait pas être imposée

1. La loi du 19 avril 1906 a pris fin le 18 avril 1918.

aux seuls Français, alors que pas un seul des grands pays maritimes ne consentait même à en faire l'essai partiel et temporaire. Le Département de la Marine marchande se trouvait avoir alors à sa tête un homme compétent et énergique, M. Rio. Par un décret du 5 septembre 1922, il institua un régime de travail à bord, plus étroitement contrôlé qu'avant la loi de 1919, mais apportant dans l'application de cette loi de notables atténuations. Il était spécifié, au surplus, dans le décret, que ces mesures avaient un caractère temporaire et qu'elles disparaîtraient *ipso facto* le jour où un accord international sur la durée du travail à bord interviendrait entre les principales nations maritimes. Les syndicats de marins français protestèrent vivement contre le Décret Rio, cherchèrent même à y faire opposition par une grève générale des équipages, mais durent se soumettre. En 1924, ils obtinrent une nouvelle modification du régime et le décret du 31 mars 1925, non content de revenir aux dispositions rigoureuses de celui du 24 février 1920, les aggrava encore d'une manière sensible¹.

Aujourd'hui, par conséquent, l'armateur français doit organiser le service du pont et le service général à bord de ses navires, avec un personnel n'accomplissant que 8 heures de *service* par jour (et non 8 heures de *travail effectif*, comme l'avait prévu la loi), alors que ses concurrents organisent les leurs à raison de 12 heures de service par jour. Des excep-

1. Voir les *Circulaires* nos 1198 et 1260 du *Comité Central des Armateurs de France*.

tions sont prévues, il est vrai, mais donnent ouverture à des indemnités pour heures supplémentaires. C'est là une très grosse charge. Mais il y a plus; les règlements de travail sont complexes, souvent obscurs; il faut des instructions extrêmement longues pour leur interprétation. Les administrateurs de la marine, les capitaines de navires hésitent et se trompent parfois en les appliquant. Comment les intéressés pourraient-ils s'y reconnaître! Il se produit, par suite, un état général d'incertitude sur l'étendue des droits et des devoirs de chacun; le tout au grand détriment de la discipline et du bon ordre; car les chefs ne savent plus au juste ce qu'ils ont le droit de commander, pas plus que les subordonnés ne sont fixés sur leurs obligations.

La marine marchande française se trouve ainsi placée en état d'infériorité dans la lutte ardente et ouverte qu'elle soutient contre les autres pavillons. Elle supporte des surcharges de capital et des surcharges d'exploitation, sans compter certains désavantages économiques résultant de la situation géographique de nos ports et que nous avons déjà signalés.

Cependant elle fait des efforts considérables pour concerter le plus possible son action avec celles des commerçants-exportateurs. Elle a déjà atteint sur certaines destinations des résultats fort encourageants qui se transformeraient en véritables triomphes si l'action des pouvoirs publics s'exerçait dans un sens favorable au développement de nos forces économiques nationales ou si, plus exactement, ils

savaient résister aux influences néfastes qui tendent à les entraver.

Pour l'ensemble du long cours, le pavillon français fait 73 % de nos exportations. Sur l'Argentine et le Brésil, la proportion varie de 91 à 97 %. Sur l'Amérique centrale et les Antilles, sur l'Afrique occidentale, sur l'Afrique orientale, nous relevons des chiffres s'inscrivant entre ces deux limites. Sur l'Indo-Chine, la Nouvelle-Calédonie, Tahiti, nous arrivons à 99 %¹. Ce n'est donc pas, sur tous ces points, le pavillon français qui manque à sa tâche ; c'est plutôt l'exportation française qui lui fournit un élément insuffisant pour alimenter ses services. L'obligation où nous sommes d'exporter pour équilibrer nos finances publiques et pour permettre à nos industries de produire à pleine capacité, fait espérer une augmentation sensible de nos exportations maritimes. Aucun encouragement à la marine marchande ne vaudrait celui-là.

La guerre a suspendu pendant dix ans, soit par ses effets directs, soit par ses effets indirects, le mouvement constant d'accroissement du trafic maritime. Nous avons déjà noté que, depuis la navigation à vapeur, le trafic de nos ports avait doublé tous les

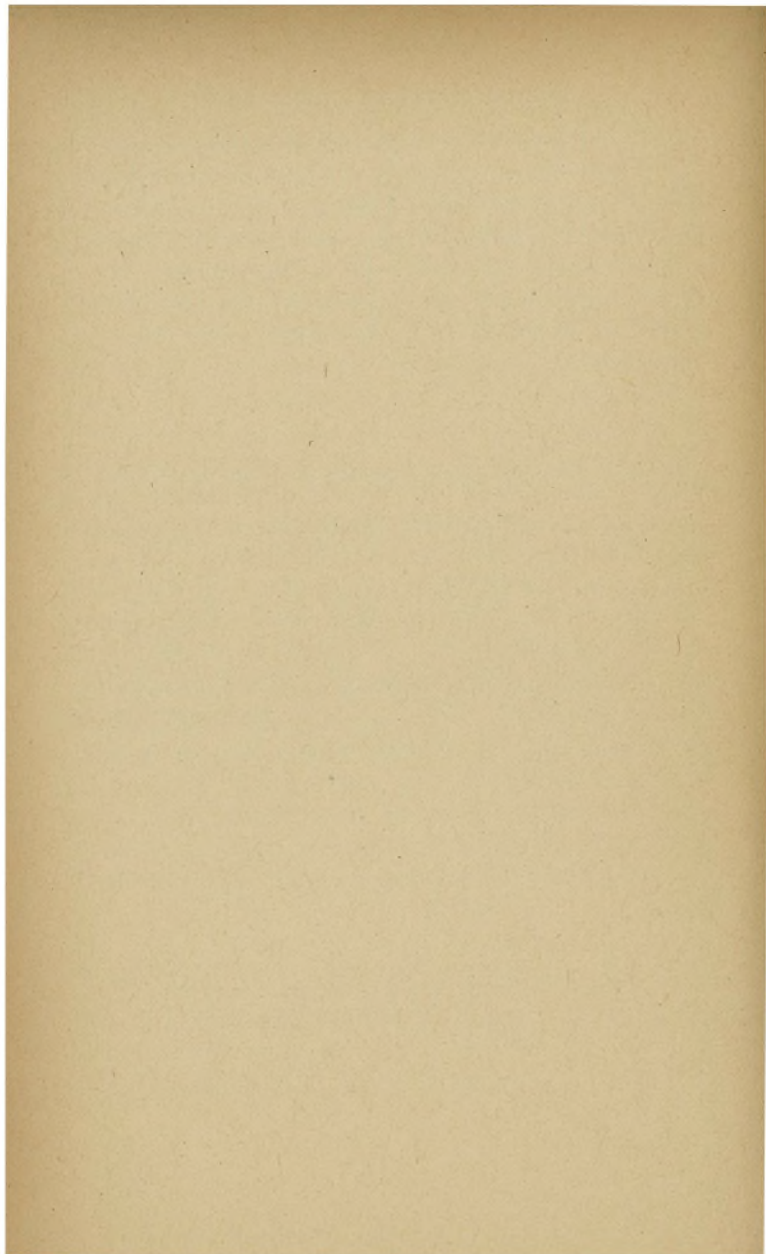
1. *Circulaire n° 1223, du Comité Central des Armateurs de France.* Voir aussi, dans la *Circulaire n° 1244*, les rapports de M. G. Breton, directeur général des *Chargeurs Réunis* ; Philipparr, directeur général des *Messageries Maritimes* ; Dal Piaz, président de la *Compagnie Générale Transatlantique* ; Hubert Giraud, président de la *Société générale des Transports maritimes à vapeur* ; Desprez, président de la *Compagnie auxiliaire de navigation* ; Cängardel, directeur des *Armateurs Français*.

vingt ans. Mais si on compare 1913 à 1922, on trouve une diminution au lieu d'une augmentation. Depuis 1923, le mouvement d'accroissement se dessine de nouveau. En particulier, le poids de nos exportations par mer augmente¹. Il est bon de se rendre compte que le pavillon français est en mesure de servir et de développer l'avenir meilleur qui s'annonce.

1. Tonnage des marchandises manutentionnées dans les ports français :

Années	Marchandises chargées	Marchandises déchargées	Total
1913.....	10.412.400	31.877.600	42.290.000
1922.....	7.989.341	30.180.718	38.170.059
1923.....	8.837.581	36.991.654	45.829.235
1924.....	10.154.028	35.048.141	45.202.169

Ces chiffres sont empruntés aux statistiques du Ministère des Travaux publics. Elles sont moins complètes et moins détaillées que celles des douanes. Nous y recourons parce qu'elles sont publiées très rapidement. (*Circulaires n^{os} 1, 324 et 340 de l'Association des employeurs de main-d'œuvre dans les ports de France.*)



CHAPITRE VIII

Autres marines marchandes.

Il serait fastidieux d'examiner un à un tous les pavillons qui sont représentés dans le trafic maritime. A eux seuls, les quatre pavillons anglais, allemand, américain et français font plus des deux tiers de ce trafic. Mais il est nécessaire de signaler, soit les progrès de quelques flottes d'origine récente, soit le rôle traditionnel maintenu par quelques autres, et d'expliquer les motifs de ces phénomènes. Dans le premier groupe, nous mentionnerons la flotte italienne et la flotte japonaise. Le second est constitué par les flottes hollandaise et scandinave.

1. — LA MARINE MARCHANDE ITALIENNE.

Lorsque éclata la Grande guerre, la flotte de commerce italienne comptait 1.767.916 tonneaux bruts, dont 1.250.000 tonneaux de vapeurs. Elle était composée de deux parties bien différentes : d'un côté des navires à passagers, conçus sur un plan très mo-

derne; de l'autre des navires de cabotage à voiles ou à vapeur, naviguant surtout dans la Méditerranée, et se faisant remarquer par la simplicité de leurs installations et l'économie de leur exploitation. Le premier type répondait aux besoins nouveaux de l'émigration italienne; le second continuait une tradition ancienne.

C'est que l'émigration italienne d'outre-mer avait pris depuis un demi-siècle, mais surtout dans les vingt dernières années précédant la guerre, un développement inouï. Alors qu'en 1870 elle n'atteignait pas le chiffre de 20.000 émigrants, elle s'était élevée en 1913 à celui de 560.000, comme l'indique le tableau suivant :

Émigration italienne d'outre-mer avant-guerre
(en milliers d'émigrants)¹

1870.....	19
1880.....	33
1890.....	115
1900.....	167
1910.....	403
1913.....	560

Il est à noter qu'un grand nombre de ces émigrants ne s'expatriaient pas d'une façon définitive, mais s'engageaient dans les pays neufs pour une campagne temporaire, accomplissant parfois plusieurs années de suite une saison de travaux agricoles aux États-Unis ou en Argentine. Cette variété d'émigrants cons-

1. *Annuaire statistique*, 1914-15, p. 164.

tituait une clientèle particulièrement désirable; elle avait en effet, un caractère relatif de fixité qui fait entièrement défaut, d'ordinaire, aux émigrants.

Ainsi s'expliquent les efforts persévérants réalisés par l'Italie pour se créer une flotte de transport d'émigrants et pour entraver autant que possible l'émigration italienne sous pavillon étranger.

Dès 1903, les armateurs italiens déclaraient disposer de 80.000 couchettes d'entrepont et pouvoir suffire, par suite, aux besoins de l'émigration italienne d'outre-mer. Cette constatation n'avait pas seulement pour but de faire valoir l'importance de leur flotte de paquebots; les compagnies de navigation de la Péninsule en tiraient argument pour plaider l'inutilité du recours au pavillon étranger; pour rappeler les sacrifices consentis par elles en vue de la construction de navires coûteux; pour demander enfin, d'une façon plus ou moins explicite, que le transport des émigrants du Royaume fût réservé au pavillon national.

Le Gouvernement ne pouvait pas donner une satisfaction directe et complète à ces vœux. Des traités de commerce et de navigation le liaient avec les pays maritimes et l'obligeaient à traiter différents pavillons étrangers et le pavillon national sur le pied d'égalité. Mais il pouvait entrer dans les vues des armateurs et il n'y manqua pas. Par une série de mesures habilement conçues, il s'ingénia à rendre particulièrement lourdes pour les armateurs étrangers des charges pesant théoriquement sur tous les armateurs, même nationaux. La loi du 31 janvier 1901,

aggravée par celle du 17 juillet 1910¹, est curieuse à analyser à ce point de vue. Par exemple, c'est une obligation pour tous les navires italiens et étrangers d'obtenir une patente spéciale (*vettore di emigranti*) s'ils transportent des émigrants. Les navires italiens appartenant à des sociétés présentent à cet effet les statuts enregistrés de ces sociétés. Les navires étrangers doivent faire de même ; mais comme les sociétés auxquelles ils appartiennent sont constituées hors d'Italie, il y a lieu pour eux de faire enregistrer dans le Royaume les actes constitutifs de ces sociétés et, éventuellement, les actes portant augmentation de capital (art. 13, loi du 17 juillet 1910). Les premiers paient une taxe fixe graduée de 500 à 3.000 livres ; les seconds paient une taxe proportionnelle. C'est aussi une obligation générale d'embarquer à bord des navires transportant des émigrants italiens un médecin de la marine royale en service actif, remplissant les fonctions de commissaire royal (art. 11). Mais cette obligation ne dispense pas un navire anglais, allemand ou français prenant des émigrants en Italie, d'avoir à son bord, en vertu de ses règlements nationaux, un ou plusieurs médecins, de telle sorte que ce navire étranger supporte deux contraintes pour le même objet, alors que le navire italien n'est soumis qu'à une seule.

Ajoutez que la patente est délivrée pour chaque navire nommément ; que, par suite, il faut renouveler

1. Voir *Circulaire n° 692 du Comité Central des Armateurs de France*.

les formalités à chaque changement d'unité, même s'il s'agit d'un remplacement temporaire. De plus, l'art. 13 *quater* dispose que « le gouvernement du Roi, quand il le jugera opportun, pourra suspendre temporairement toute nouvelle inscription de navires sur les patentes des agents d'émigration ». C'est donc le régime du bon plaisir.

Il a pourtant été depuis la guerre l'objet de très sérieuses aggravations. Au cours des hostilités, le transport des émigrants italiens d'outre-mer s'était d'abord ralenti, puis presque complètement arrêté. En 1914 on ne relevait plus que 233 milliers d'émigrants, 67 en 1915, 74 en 1916, 13 en 1917 et 4 en 1918¹. Mais en 1920, le mouvement reprenait vigoureusement avec plus de 365.000 émigrants. On comprend quelle douloureuse surprise ce fut pour les armateurs italiens quand les États-Unis, obéissant à des préoccupations de divers ordres, décidèrent de limiter l'admission des émigrants sur leur territoire. La mesure était particulièrement sensible pour les pays qui n'avaient participé que tardivement au peuplement des États-Unis, les régions slaves et l'Italie spécialement. Car l'admission était proportionnelle, pour chaque pays, au nombre de citoyens américains originaires de ce pays. L'Italie se voyait réduite à un contingent de 42.000 émigrants².

Depuis lors, le Gouvernement italien considère que

1. *The Economist*, 29 janvier 1921.

2. *L'Immigration Act* entra en vigueur aux États-Unis le 6 juin 1921. Voir *Circulaire n° 1163 du Comité Central des Armateurs de France*, p. 366.

les circonstances exceptionnelles créées par l'*Immigration Act* des États-Unis constituent en quelque sorte un cas de force majeure et l'autorisent, en dépit des traités, à garder pour son propre pavillon la grande majorité, sinon la totalité du chiffre très réduit de ses émigrants vers l'Amérique. Il paraît oublier que tous les armateurs intéressés au trafic des émigrants sont atteints par les restrictions américaines et que le traitement égal de tous les pavillons ne comporte pas plus d'exceptions pour les passagers que pour les marchandises. La délégation italienne, soutenue par les délégations d'autres pays à émigrants, a même réussi à faire introduire dans le Statut international des Ports Maritimes, voté par la Conférence de Genève en décembre 1923, un article 12 dont la tendance avouée est de réserver au pavillon national un traitement préférentiel dans le transport des émigrants nationaux¹. C'est une atteinte grave à un principe que les conditions actuelles du trafic maritime international ne permettent pas de violer. Il n'y a pas de raison pour que des pays sans émigrants ouvrent libéralement leurs ports aux navires de pays qui ferment les leurs aux paquebots à émigrants. L'Italie s'engage dans une voie dangereuse pour ses propres intérêts en suivant cette politique.

Elle s'en apercevra d'autant plus qu'elle prendra une part plus large aux transports maritimes internationaux de marchandises. Et la guerre a eu précé-

1. Voir plus haut, Chap. VI.

sément pour résultat de la pousser à développer sa marine de commerce dans ce sens.

Jusqu'à la guerre, en effet, l'Italie paraissait accepter qu'une grande partie de son commerce extérieur maritime se fit sous pavillon étranger. La part du pavillon italien était de 20,8 % seulement, alors qu'en France, par exemple, les navires français transportaient 30,87 % de notre trafic et que cette proportion était jugée insuffisante. Tout l'effort des armateurs italiens et celui de leur Gouvernement se tournait à peu près uniquement vers le transport des émigrants, transport généralement fructueux et dans lequel la concurrence étrangère pouvait être atténuée ou écartée par les mesures que nous venons de dire. Lorsque la guerre prolongée multiplia dans une proportion que personne n'avait prévue l'ensemble des transports maritimes, le tonnage disponible devint chose rare ; les nombreuses réquisitions opérées dans les pays belligérants le diminuaient encore ; le taux des affrètements haussa avec rapidité ; mais, ce qui était plus grave, il devint difficile de trouver des navires. Cette difficulté se fit sentir surtout dans les pays qui, comme l'Italie, possédaient une flotte très insuffisante à leur trafic, parce que le recours à la réquisition ne leur assurait qu'un tonnage restreint. Le Gouvernement italien comprit alors le danger d'ordre national que courait le pays. L'importation par mer prévue pour 1917 s'élevait à 18 millions de tonnes, dont 14 millions et demi étaient représentés par les charbons, les céréales et les métaux ; les trois millions et demi restant compre-

naient les pétroles, la viande congelée, les matières premières et les peaux, toutes marchandises indispensables aux besoins militaires. De plus, l'Italie tirait, avant la guerre, la plus grande partie des céréales qu'elle importait de la Russie méridionale et de la Roumanie. Dans les circonstances du moment, elle devait les faire venir de l'Australie ou des États-Unis, c'est-à-dire de points beaucoup plus éloignés que les ports de la Mer Noire. Par suite, un navire de 5.000 tonnes de portée apportait en Italie, avant guerre, 25.000 tonnes de blés de la Mer Noire par an; en 1916, il n'en apportait plus que 10.000 des États-Unis ou de l'Australie.

La situation était critique. Pour parer aux nécessités immédiates, le gouvernement royal s'adressa à l'Angleterre et passa un accord avec elle au sujet des transports de charbon. En même temps, pour mettre le plus rapidement possible le pavillon italien à la hauteur de la tâche qui lui incombait, il édictait de nombreuses mesures en faveur de la construction navale et de l'armement. Successivement six décrets importants furent promulgués, du 16 juillet 1916 au 6 mai 1917. Les uns augmentaient les primes déjà accordées à la construction des navires de commerce; d'autres exemptaient les navires de charge de l'impôt sur la richesse mobilière et de la surtaxe de guerre pendant trois ans ou cinq ans, suivant qu'ils étaient construits à l'étranger ou en Italie; les navires de toutes sortes acquis après le 1^{er} avril 1914 et surpayés par suite de l'état de guerre, pouvaient être l'objet d'amortissements extraordinaires et échappaient

ainsi, en grande partie, à ces taxes et surtaxes. Les navires nouvellement construits étaient exempts de toute réquisition pendant un an; enfin un important établissement de crédit maritime était fondé dès le 13 septembre 1916¹.

La protection énergique accordée au pavillon italien ne fut pas, au surplus, une protection éphémère. Une série de dispositions législatives connues sous les noms de Décrets Arlotta, Villa et Nava, maintinrent, renforcèrent et prolongèrent les mesures antérieures et souvent les complétèrent par des faveurs nouvelles².

Les résultats de cette politique permirent à l'Italie de compenser rapidement les lourdes pertes de tonnage que la guerre sous-marine lui avait infligées (782.604 tonneaux bruts) et de retrouver dès la fin de 1920 son tonnage d'avant-guerre, 1.754.508 tonneaux de jauge brute, au 31 décembre 1920, contre 1.764.916 en 1914. Il faut noter toutefois que, dans le tonnage de 1920, figurent les navires saisis par les Italiens sur les Autrichiens, au moment de leur entrée en guerre.

Mais la crise générale de 1920 et des années suivantes se compliqua pour les armateurs italiens de difficultés d'ordre politique. Le Gouvernement, gêné dans ses finances, attaqué par les partis extrêmes pour avoir favorisé le capitalisme, hésita entre des

1. Sur ces diverses mesures, voir pour les détails et les textes la *Circulaire n° 996 du Comité Central des Armateurs de France*.

2. Voir *Circulaires nos 1064, 1097 et 1163 du Comité Central des Armateurs de France*.

solutions diverses, revint sur ses promesses, notamment en ce qui concerne la surtaxe pour bénéfices de guerre et porta un coup funeste au crédit de l'armement en désorganisant ses combinaisons financières et en démentant ses prévisions les plus légitimes¹. Ces vicissitudes montrent combien est précaire la situation d'une flotte commerciale, quand elle dépend en grande partie de la faveur des pouvoirs publics. Cette faveur semble lui être revenue actuellement. Elle se manifeste par d'importantes subventions (160 millions de liras par an) à divers services d'intérêt général, par des primes et crédits à la construction qui sont loin d'être négligeables, enfin par les mesures de préférence dont profitent les paquebots italiens pour le transport des émigrants.

Il ne faut pas perdre de vue qu'à côté de ces avantages toujours peu assurés, artificiels et éphémères, la marine marchande italienne trouve un appui solide et durable dans la grande abondance de ses émigrants et dans le développement de son trafic maritime. L'ensemble des marchandises chargées et déchargées dans ses ports a atteint près de 40 millions de tonnes en 1924 (39.691.000), alors qu'il était de 32 millions et demi en 1913. Le flot de ses émigrants, momentanément contenu par les restrictions américaines, est loin de se tarir. Enfin, les facilités données à la construction navale lui ont permis de rajeunir sa flotte de cabotage et de continuer ainsi en Méditerranée, dans des conditions meilleures, la participation traditionnelle qu'elle prenait aux transports maritimes.

1. Voir *Circulaire n° 1163 du Comité des Armateurs*, p. 359 à 364.

2. — LA MARINE MARCHANDE JAPONAISE

Les Japonais paraissent avoir toujours été de bons marins ; mais avant l'extraordinaire transformation dont l'Empire du Soleil-Levant a été le théâtre depuis trois quarts de siècle, leurs relations maritimes avaient un caractère local ; elles se bornaient au cabotage entre les îles de leur archipel et quelques ports de la côte chinoise. La marine marchande japonaise actuelle, avec ses lignes régulières de long cours, est donc une création toute récente. Mais ce n'est pas une création isolée ; c'est, au contraire, un élément du développement économique général du Japon, un moyen de mise en valeur des richesses et de l'activité du pays. Elle se trouve ressembler ainsi, par ce trait caractéristique, à la marine marchande allemande d'avant-guerre, si intimement liée à l'essor de l'agriculture, de l'industrie et du commerce germaniques, et aussi à la puissance politique de l'Empire.

C'est pourquoi la composition de la flotte japonaise ressemble à celle de la flotte allemande de 1914. Beaucoup de navires de lignes régulières, la plupart appartenant à de grandes compagnies et de marche généralement rapide. Très peu de ces *tramps* qui sont si nombreux en Angleterre et dans les pays scandinaves.

En 1916, le tonnage des vapeurs japonais attei-

gnait au total le chiffre de..... 2.437.000 t. bruts.
 Là-dessus, on comptait..... 741.094 t. bruts
 de voiliers (la flotte traditionnelle
 de cabotage). Il restait..... 1.696.631 t. bruts
 pour les vapeurs¹. A elles seules, deux Compagnies
 de navigation, la *Nippon Yusen Kaisha* et la *Osaka*
 possédaient 33 % de ce tonnage vapeur². Depuis
 lors, une proportion analogue s'est maintenue dans
 un tonnage de vapeurs à peu près doublé, comme
 nous allons le voir.

En 1916 encore, 1.370.654 tonneaux étaient consti-
 tués par des navires filant 10 nœuds et au-dessus,
 donc par des navires de lignes, le tramp ne filant
 guère plus de 9 nœuds. Au surplus, dès cette
 époque, le nombre des lignes japonaises subven-
 tionnées était déjà considérable³. Un gros effort
 avait été réalisé par le Gouvernement japonais, par
 l'armement, par l'ensemble des producteurs et des
 négociants intéressés au trafic maritime. Le pavillon
 japonais fréquentait régulièrement nos ports d'Eu-
 rope et travaillait, de concert avec les intéressés, au
 développement du commerce extérieur.

La guerre a été pour la marine marchande japo-
 naise l'occasion d'un nouveau progrès qu'elle a eu

1. *Annuaire financier et économique du Japon*, 1917, p. 156.

2.	<i>Nippon</i>	457.814 t.
	<i>Osaka</i>	215,076 t.
		<hr/> 672.890 t.

(Id.)

3. *Id.*, tableau 92.

soin de mettre à profit. En 1913, son tonnage était de 2.086.000 tonneaux bruts. Nous avons vu qu'il atteignait à la fin de 1916 le chiffre de 2.437.000 tonneaux. En 1921, nous le retrouvons à 3.063.000 et à 3.800.000 en 1923. Elle a donc doublé, et au delà, son tonnage de vapeurs en dix ans. Cet énorme accroissement a été dû aux gros profits de la période de guerre ¹ dans un pays qui, entré dans la lutte dès le début, se trouva cependant, par le fait du théâtre des hostilités, placé un peu en marge des belligérants très vite après son intervention active du début dans les possessions allemandes de Chine. Grâce à cette situation il fut relativement peu éprouvé par la guerre sous-marine qui lui causa seulement 128.417 tonneaux bruts de pertes.

Favorisée puissamment par ces circonstances, aidée par l'ambition maritime et l'esprit d'entreprise des Japonais, la prompte augmentation de la flotte de commerce fut réalisée par un véritable tour de force de la construction navale nationale. Nous avons déjà indiqué à plusieurs reprises que, dès le début

1. Bénéfices des Compagnies japonaises pendant la guerre (statistique dressée par le Ministère des Finances japonais) :

	Capital versé (en livr. sterl.)	Bénéfice net.
1915	£ 6.600.000	£ 2.200.000
1916	» 9.000.000	» 6.300.000
1917	» 17.500.000	» 14.300.000
1918	» 27.000.000	» 21 000 000
1919	» 27.000.000	» 11.000.000

(*Times, Trade supplement*, 25 octobre 1924 ; cité par le *Bulletin d'Informations* n° 453 du Comité Central des Armateurs de France.)

de 1915, les pays maritimes, suivant l'exemple de l'Angleterre, réservèrent à leur seul pavillon l'activité de leurs chantiers. C'était un grand avantage pour ceux qui possédaient des chantiers nombreux et actifs et qui pouvaient les laisser travailler à la construction de bateaux de commerce ; c'était un danger pour les autres. Le Japon était de ceux-là. Il ne produisait pas plus de 30.000 tonneaux bruts de navires de commerce en 1914. Dès 1915, nous relevons 98.000 tonneaux ; puis successivement, 185.000, en 1916 ; 486.000, en 1917 ; 721.000, en 1918 ; 675.000, en 1919 ; 500.000, en 1920¹. En 1914, il n'y avait que quatre chantiers navals japonais qui pussent construire des navires jaugeant plus de 1.000 tonneaux. En 1918, il y en avait plus de 45.

L'appui du Gouvernement n'a jamais fait défaut, ni aux armateurs, ni aux constructeurs japonais ; mais il semble qu'il ait su se proportionner aux besoins de chaque moment. Avant la guerre, dès 1896, une loi accordait aux constructeurs une prime de 12 yen à 20 yen par tonneau. Les primes furent révisées et augmentées en 1910, mais quand le grand essor des chantiers japonais se produisit au début de la guerre, la protection qui leur était accordée parut, à juste titre, inutile. Elle fut supprimée en juillet 1916. Enfin, quand éclata la crise générale, qui atteignit le Japon comme les autres pays maritimes, un nouveau régime de protection fut étudié. Des

1. *Circulaire n° 1164 du Comité Central des Armateurs de France.*

systèmes assez divers ont été envisagés sans que, jusqu'ici une solution soit intervenue.

Il faut tenir compte aussi de l'importance de la navigation japonaise subventionnée. Bien que les subventions soient la rémunération d'un service rendu, le résultat d'un marché, elles assurent du moins, quand le marché est avantageux, un emploi profitable des navires. Les principales lignes subventionnées par le Japon sont celles à destination d'Anvers, de San-Francisco, du Puget Sound (Nord de la côte Pacifique des États-Unis), de Melbourne, de l'Amérique du Sud (Est et Ouest), de la Chine, de la Corée, etc.¹. La dépense globale annuelle qu'elles entraînaient était en 1921, de 8.559.991 yen². Elle n'est plus depuis 1922 que de 7.269.300 yen et la raison de cette diminution vaut d'être notée. Plusieurs Compagnies subventionnées, notamment la Yusen Kaisha, se sont montrées désireuses d'échapper à un système qui les oblige à entretenir des services sur des lignes souvent peu rémunératrices et les empêche de lutter avantageusement contre la concurrence mondiale là où elles le peuvent. C'est sur leur initiative que la diminution indiquée a été opérée.

Un trait très accentué de la marine marchande japonaise est sa concentration industrielle. Nous avons déjà dit que les deux plus importantes compagnies de navigation font à elles seules 33 % du tonnage global. Mais depuis que sévit la crise générale,

1. Voir *Circulaire n° 1164*, p. 402.

2. Yen = 2 fr. 58 au pair.

les armateurs japonais ont compris qu'il fallait faire plus encore et ont envisagé une union étroite entre les différentes entreprises qui transportent des passagers. Une direction unique serait créée, de manière à réduire au minimum les frais généraux et à supporter la vive concurrence des autres pavillons, en particulier celle des pavillons anglais et américains¹. On le voit, l'armement japonais fait des efforts vigoureux et intelligemment conduits pour maintenir sa flotte au niveau auquel il l'a haussée si rapidement. L'avenir dira si son tonnage actuel de près de quatre millions de tonneaux bruts est justifié par l'ampleur de son trafic maritime.

3. — LA MARINE MARCHANDE HOLLANDAISE.

Colbert attribuait autrefois aux Hollandais 16.000 navires sur les 20.000 qui, d'après lui, constituaient l'ensemble des flottes de commerce. A supposer même que ce chiffre fût exagéré, il est certain que les Hollandais occupaient une grande place dans l'activité maritime du dix-septième siècle. Ils étaient devenus les plus puissants des Hanséates, parce qu'ils joignaient à leurs anciens éléments de succès l'avantage de possessions coloniales importantes. Dès 1602, la Compagnie des Indes orientales avait été fondée

1. *Bulletin d'Informations* n° 385 du Comité Central des Armateurs de France.

dans les Provinces-Unies, et était devenue une véritable puissance. L'évolution générale qui unit puissamment au milieu du dix-septième siècle, le commerce de mer à un commerce de terre rigoureusement protégé, fut fatale à ce pays riche, actif, mais peu étendu. Aussi voyons-nous décliner l'importance de la flotte commerciale hollandaise, suivant le vœu de Colbert qui voulait proportionner « la part de vaisseaux » de chaque nation au « nombre de ses peuples » et à l'étendue de ses côtes. Les systèmes de prohibition ou de protection mis en œuvre par les grandes puissances maritimes à cette époque tendaient vers ce but.

L'égalité de traitement des pavillons vint rendre aux Hollandais, au milieu du siècle dernier, leur liberté d'action. Mais ils n'eurent pas, comme les anciens Hanséates de Hambourg et de Brême, l'avantage de se lier à un grand empire politique, et à une grande unité économique et douanière. Au contraire, la concurrence des armateurs allemands se fit sentir durement dans leurs ports. Elle s'exerçait d'autant plus facilement que Rotterdam était surtout alimenté par un trafic d'origine ou de destination allemande. Aussi trouvons-nous la flotte hollandaise, à la veille de la guerre, avec un tonnage brut d'environ 900.000 tonneaux seulement (893.257). Elle représentait moins de 2 % du tonnage mondial de 1913.

En 1923 et 1924, nous constatons un tonnage presque double, (1.701.014 en 1923; 1.716.379 en 1924), bien qu'elle eût subi du fait de la guerre sous-marine, 213.000 tonneaux de perte. Cette période décennale

a donc été pour elle une époque de croissance rapide. La neutralité des Pays-Bas a favorisé cette croissance et a permis aux armateurs hollandais de profiter entièrement des hauts frets du moment. De plus, un grand nombre d'entre eux croyaient au succès de l'Allemagne et se promettaient de collaborer étroitement avec elle après la victoire qu'ils escomptaient. Les bénéfices réalisés pendant la guerre étaient, par suite, volontiers consacrés à des développements de services conçus dans ce but. La défaite de l'Allemagne fut une première désillusion. La crise générale de 1921 en fut une seconde. Aussi se fit-elle durement sentir en Hollande¹. Elle se traduisit par un ébranlement général des compagnies de navigation, par un désarmement portant sur environ 12 % du tonnage et par quelques ventes de navires.

En somme, l'accroissement subit de la marine marchande hollandaise, paraît avoir eu un caractère excessif. Mais il serait exagéré d'en conclure que son tonnage se trouvera ramené à son importance d'avant-guerre. Aussi longtemps que la flotte commerciale allemande sera réduite elle-même, les navires hollandais auront, de ce fait, une chance plus grande de participer dans une large mesure au trafic maritime allemand qui alimente leurs ports principaux. Avec son arrière-pays allemand très étendu, Rotterdam est merveilleusement situé à ce point de vue; mais une puissante marine allemande ne per-

1. Voir à ce sujet la *Circulaire n° 1925* du *Comité Central des Armateurs de France*.

mettra pas plus aujourd'hui qu'autrefois un grand essor du pavillon néerlandais. En dépit des accords amicaux qui lient souvent les armateurs des deux pays, la sympathie est moins forte que l'intérêt et si les Allemands acceptent volontiers le secours des Hollandais quand ils se sentent faibles, l'expérience montre qu'ils ne sont pas enclins à un partage bénévole quand ils se sentent forts.

4. — LES MARINES MARCHANDES SCANDINAVES.

Les Scandinaves ont joué de tout temps un grand rôle dans la navigation maritime. Dans le haut moyen âge, alors que les expéditions de Vikings désolaient les côtes de l'Europe occidentale, remontaient ses rivières et s'installaient après avoir *gagné terre* de gré ou de force, il semble qu'ils étaient les plus hardis marins de tous. Plus tard, ils ont tenu une place importante à la période hanséatique; un certain effacement s'est produit du dix-septième au milieu du dix-neuvième siècle; il était dû sans doute aux régimes protecteurs qui ne permettaient de marine marchande prospère que là où un commerce national développé pouvait lui donner un aliment; car aucun des pays scandinaves n'avait atteint un haut degré de puissance économique. Depuis l'égalité de traitement des pavillons, les flottes commerciales scandinaves, tout spécialement la flotte norvé-

gienne, ont repris une importance supérieure à celle de leur trafic.

La Norvège est peuplée d'environ 2 millions et demi d'habitants. Au 1^{er} août 1914, elle possédait un tonnage de navires de commerce se montant à 2.626.708 tonneaux bruts, supérieur par conséquent à celui de la France. Pour atteindre une pareille proportion par rapport à la population, la flotte commerciale anglaise aurait dû compter 45 millions de tonneaux bruts, soit plus de deux fois ce qu'elle possédait en réalité. Aucun pays du monde n'a un pavillon aussi important, en égard au nombre de ses habitants. La Norvège peut donc être considérée comme la nation la plus maritime qui existe.

Il y a à cela plusieurs raisons. La première se trouve dans la configuration même des côtes norvégiennes, profondément découpées en fjords abrités qui invitent, pour ainsi dire, les habitants du littoral à naviguer. La tentation est d'autant plus forte que beaucoup de ces fjords sont extrêmement poissonneux. Enfin, les terres de Norvège sont généralement peu fertiles. Les ressources qu'elles fournissent à ceux qui les cultivent sont très limitées; l'adjonction des produits de la pêche à l'alimentation n'est donc pas seulement un agrément; elle a souvent le caractère d'une nécessité. Si la pêche s'offre et s'impose en quelque sorte à ceux qui restent en Norvège, l'habitude de la mer prépare ceux qui sont contraints de la quitter aux expéditions maritimes. Autrefois, ces expéditions ressemblaient souvent à des entreprises de pillage; elles ne reculaient pas, en effet,

devant les moyens violents ; mais elles poursuivaient d'ordinaire un but d'établissement stable, et c'était par là que se terminaient celles qui avaient plein succès. Aujourd'hui, les émigrants norvégiens sont encore nombreux relativement au chiffre des habitants ; mais c'est par des moyens pacifiques et licites qu'ils vont peupler la Prairie dans le Far-West américain. D'autres ne rompent pas le lien qui les attache à la mère-patrie et embrassent la carrière maritime qui leur assure des moyens d'existence et leur offre souvent l'occasion de tenter leur chance dans un des pays où leur navire fait escale. Ainsi, peu de Norvégiens demeurent étrangers à la vie maritime.

En Suède et au Danemark, le phénomène est moins marqué, parce que l'industrie dans le premier de ces pays et l'agriculture dans le second occupent d'une façon complète une partie importante de la population. Mais là aussi se trouvent d'excellentes pépinières de marins.

Par suite, les pays scandinaves sont admirablement préparés à jouer le rôle de rouliers de la mer, à exploiter des navires *tramps*. Leur force principale paraît se trouver dans la qualité de leurs équipages, très amarinés, disciplinés, accoutumés à une existence difficile et peu exigeante. Tout cela contribue, en effet, au bon rendement d'un navire par l'économie de l'exploitation et la réduction des frais généraux. Aussi a-t-on souvent remarqué qu'un navire scandinave navigue avec un équipage moins nombreux qu'un navire anglais ou français, par exemple.

Comme, d'autre part, les lignes régulières ne trouveraient pas dans le trafic national un appui important, elles sont peu développées et se bornent généralement aux relations de cabotage dans la Baltique et la Mer du Nord. Les *tramps* dominent donc de beaucoup. Avec la flotte anglaise, les flottes scandinaves sont en Europe les seules qui aient une majorité de *tramps*. Ce n'est pas à dire, au surplus, que les navires norvégiens se répandent indistinctement en tout lieu. Le trafic du charbon anglais fournit beaucoup à leur activité; celui des bois du Nord est desservi principalement par eux. Il en est de même des navires suédois et danois; mais ces deux pavillons réunis égalent à peine le tonnage sous pavillon norvégien, comme le montre le tableau suivant :

Tonnage brut des flottes scandinaves¹

Années	Norvège	Suède	Danemark
1900.....	1.586.523	706.225	559.578
1914.....	2.626.708	1.114.046	778.970
1918.....	1.889.935	1.091.949	748.579
1924.....	2.533.477	1.242.691	999.258

La diminution de tonnage que l'on remarque de 1914 à 1918 est due surtout à la guerre sous-marine et aux pertes qu'elle a causées. Les pertes par risques de mer y ont contribué elles aussi et la difficulté de faire construire à l'étranger a retardé le remplacement des unités disparues.

1. D'après le Bureau Veritas.

Pertes de tonnage brut au cours de la guerre ¹

	Par faits de guerre	Par fortune de mer	Total
Norvège....	1.045.415	195.244	1.240.659
Suède.....	200.570	83.586	284.156
Danemark..	210.880	34.442	245.322

Mais le relèvement s'est produit depuis lors et il s'est opéré sans précipitation ni exagération. Nous en voyons la preuve dans ce fait que la crise actuelle qui sévit d'une façon générale depuis 1921 sur tous les pavillons atteint moins gravement les pavillons scandinaves. Pendant l'année 1924 tout entière et au début de 1925, on ne signale en Suède aucun navire désarmé, alors que le tonnage désarmé dépasse cinq millions de tonneaux bruts aux États-Unis. En Norvège, pendant la même période, le désarmement atteint de 30.000 à 45.000 tonneaux bruts, soit environ de 1,1 à 1,6 %. C'est une très faible proportion. Elle prouve que les navires norvégiens et suédois continuent à naviguer à des conditions de fret que beaucoup de leurs concurrents ne peuvent pas supporter. C'est là un avantage fondamental qui donne à la prospérité des marins scandinaves une assise inébranlable.

Il est intéressant de constater l'importance des ressources financières qu'un pays comme la Norvège retire de sa flotte commerciale. Voici quelles sont, d'après les *Financial News* du 1^{er} septembre 1925²,

1. *Annuaire de la Marine Marchande*, 1919.

2. Cité par le *Bulletin d'Informations* n° 538 du *Comité Central des Armateurs de France*.

les recettes de l'armement norvégien au cours de ces dernières années :

1921.....	544,2 millions de kroners		
1922.....	462,6	—	—
1923.....	483,1	—	—
1924.....	542	—	—

En moyenne, 500 millions de kroners, soit environ 690 millions de francs (au pair), sont acquis annuellement à la Norvège par sa marine marchande. Beaucoup de transports étant faits pour compte étranger, ces sommes viennent en majorité de pays autres que la Norvège et, d'autre part, elles sont dépensées surtout en Norvège, un navire qui arme dans un port y laissant la plus grosse partie de ses recettes.

Les transports maritimes sont donc en Norvège une industrie très développée et très profitable à l'ensemble du pays. Contrairement à ce que nous avons vu jusqu'ici, ils ne trouvent pas dans le trafic national le même appui que rencontrent la plupart de leurs concurrents, mais ils arrivent à un prix de revient plus faible et c'est par là qu'ils triomphent. Les Norvégiens sont, à ce point de vue, les vrais « rouliers » actuels de la mer. Leur navigation de *tramping* est moins importante de beaucoup que celle des Anglais ; mais elle est, en quelque sorte, dépourvue de tout soutien, tandis que celle des Anglais se relie étroitement à l'exportation de leur houille. Elle ne se maintient que par la qualité même de son exploitation.

TABLE DES MATIÈRES

LES TRANSPORTS MARITIMES

	Pages
CHAPITRE PREMIER. — Leur constitution tardive en industrie séparée	1
1. La transformation de la marchandise de mer, 6. — 2. La transformation du navire de mer, 29.	
CHAPITRE II. — La concentration industrielle imposée par les conditions nouvelles du trafic maritime.	37
1. L'action directe de la vapeur sur le navire et sur le fret : le paquebot, 38. — 2. L'action indirecte de la vapeur sur le navire et sur le fret : le navire de charge, 58.	
CHAPITRE III. — Les ententes internationales dans les trans- ports maritimes.	83
1. Les « conférences » de lignes régulières, 84. — 2. Les ententes entre les armateurs de <i>tramps</i> , 106.	
CHAPITRE IV. — La marine marchande anglaise	115
1. Avant la vapeur, 116. — 2. Après la vapeur, 122. — 3. La guerre et la crise d'après-guerre, 140.	
CHAPITRE V. — La marine marchande allemande	149
1. L'effacement des marines hanséatiques de 1650 à 1850, 150. — 2. L'affranchissement de 1850, 155. — 3. Les lignes régulières et la concentration industrielle, 161. — 4. La marine marchande allemande et le traité de paix, 170.	

CHAPITRE VI. — La marine marchande américaine 183

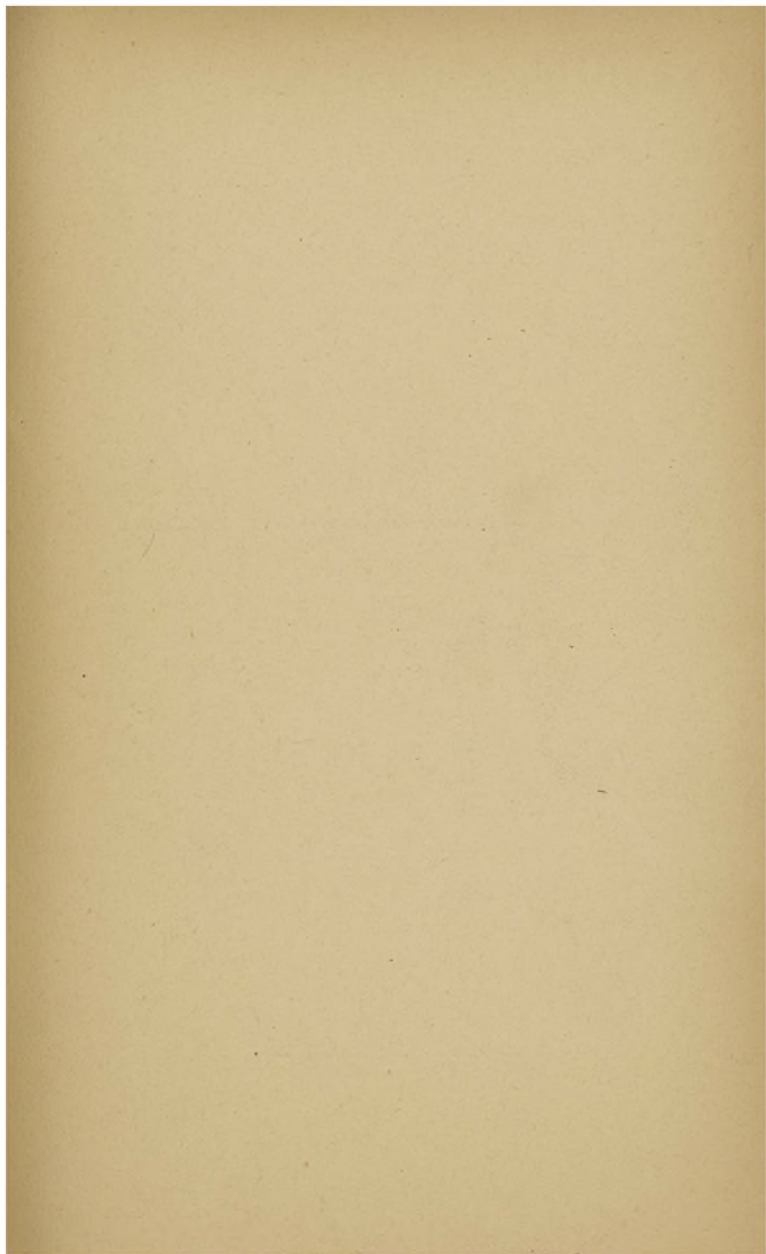
1. La composition de la flotte de commerce avant la guerre, 183. — 2. Le trafic maritime américain à la fin du siècle dernier, 187. — 3. Décadence de la flotte commerciale américaine de 1867 à 1910, 191. — 4. La transformation du trafic maritime américain, 196. — 5. La guerre et l'après-guerre, 201. — 6. La protection du pavillon américain, 208.

CHAPITRE VII. — La marine marchande française 219

1. Avant la liberté des pavillons, 219. — 2. La liberté des pavillons et l'ère des encouragements, 226. — 3. La guerre et l'après-guerre, 236.

CHAPITRE VIII. — Autres marines marchandes 253

1. La marine marchande italienne, 253. — 2. La marine marchande japonaise, 263. — 3. La marine marchande hollandaise, 268. — 4. Les marines marchandes scandinaves, 271.



Paysans et Ouvriers depuis sept cents ans : Salaires et Dépenses, par le V^{te} G. D'AVENEL. Un volume in-18, br.

Le Mécanisme de la Vie moderne, par le V^{te} G. D'AVENEL. 5 volumes in-18, brochés.

La Femme dans l'Industrie, par R. GONNARD. Un vol. in-18, broché.

L'Évolution des Sciences, par LOUIS HOULLEVIGUE. Un volume in-18, une planche hors texte, broché.

La Matière, par LOUIS HOULLEVIGUE. Un vol. in-18, broché.

Du Laboratoire à l'Usine, par LOUIS HOULLEVIGUE. Un volume in-18, broché.

Le Ciel et l'Atmosphère, par LOUIS HOULLEVIGUE. Un volume in-18, une carte hors texte, broché.

Les Bois coloniaux, par H. LEGOMTE. Un volume in-16 (*Collection Armand Colin*), broché ou relié.

Textiles à Fibres, par YVES HENRY. Un vol. in-16 (*Collection Armand Colin*), broché ou relié.

Les Doctrines économiques en France depuis 1870, par G. PIROU. Un vol. in-16 (*Collection Armand Colin*), broché ou relié.

Le Ballon et l'Avion, la route aérienne, par M. LARROUY. Un vol. in-16 (*Collection Armand Colin*), broché ou relié.

Théorie du Navire, par M. LE BESNERAIS (Tome I). Un volume in-16 (*Collection Armand Colin*), broché ou relié.

La Science Géologique : ses méthodes, ses résultats, ses problèmes, son histoire, par L. DE LAUNAY. Un volume in-8° raisin (14x23), 776 pages, 53 figures, 6 planches hors texte en noir et en couleur, broché ou relié demi-chagrin.

Géologie de la France, par L. DE LAUNAY. Un volume in-8° carré (14x23), 64 photographies et 53 figures dans le texte, broché, et 8 cartes hors texte en couleur dans une pochette.

La pochette (carte géologique complète de la France en 6 feuilles, plus 2 cartes tectoniques) est vendue isolément.
