

LE JAPON

Sa Situation économique

Conférence de M. PAUL CLAUDEL

Ambassadeur de France au Japon

à la Réunion du 28 Mai

MONSIEUR LE MINISTRE,

MESSIEURS,

Je suis un peu confus de prendre la parole devant vous après les paroles trop amicales et trop flatteuses que votre Président, M. Clémentel vient de m'adresser; je le suis d'autant plus que des occupations accablantes, depuis mon retour du Japon, et un voyage que je viens de faire en Italie, m'ont empêché de préparer ma conférence avec tout le soin que j'aurais voulu; mais, comme il s'agit de choses que je connais bien par une expérience assez longue qui a porté sur quinze ans de séjour en Extrême-Orient et trois ou quatre ans de séjour au Japon, j'espère que je pourrai suppléer à ce défaut de préparation.

Avant d'entrer dans mon sujet, je tiens à remercier M. Clémentel et à lui dire combien les agents à l'étranger, qui vivent dans des régions extrêmement éloignées de la France ont été heureux de trouver au Gouvernement un homme comme lui, dont on savait qu'il comprenait les idées les plus hardies, les plus audacieuses quelquefois, mais qui étaient à la mesure des circonstances.

Il arrive que les agents à l'étranger sont quelque peu

désorientés. On dit souvent que les ambassadeurs, que les agents diplomatiques n'ont qu'à suivre les instructions qu'ils reçoivent par le télégraphe, qu'ils ne sont, simplement, que des agents d'exécution. Ce serait bien insuffisant pour leur tâche, car ces ordres font souvent défaut, et ils ont bien plus souvent à éclairer leur Gouvernement qu'à en recevoir des instructions. Aussi est-ce une grande joie, une grande sécurité pour un agent quand il sait qu'au Gouvernement il y a un homme comme M. Clémentel, qui le comprend et qui l'appuie.

Je suis heureux aussi, Messieurs, de me trouver parmi vous, parce que je compte un certain nombre d'amis parmi les « Conseillers du Commerce extérieur », parmi les présidents de Chambres de Commerce avec lesquels j'ai toujours été en rapport, soit comme chargé de mission économique en Italie, au moment de la guerre, soit au moment où j'allais partir pour le Japon.

Je vois ici M. Coignet, l'ancien Président de la Chambre de Commerce de Lyon, avec qui j'ai toutes les raisons d'avoir des rapports d'extrême affection, puisque Lyon est pour moi une seconde patrie. Je vois également parmi vous beaucoup de personnes avec lesquelles je me suis trouvé en correspondance, et, à ce titre amical, je vous demande votre indulgence pour la conférence, ou plutôt la causerie à bâtons rompus que je vais, maintenant, faire de vant vous.

* * *

MESSIEURS,

Le Japon est un des pays, actuellement les plus inconnus et les plus méconnus qui existent. En Europe, quand on parle du Japon, on se base, souvent, sur des idées arriérées, sur des documents qui ne sont plus l'image des faits. Depuis une dizaine d'années et surtout depuis la guerre, les conditions économiques du Japon ont changé d'une manière considérable, aussi je suis heureux de l'occasion qui m'est offerte aujourd'hui de dissiper certains malentendus, certaines erreurs qui se manifestent souvent sur son compte.

Je commencerai par parler de la situation économique du Japon en parlant d'abord de sa situation agricole, essentielle pour lui, ensuite de sa situation industrielle et minière, un peu de sa situation financière, ce qui est plus délicat, de sa situation commerciale, mieux connue, et enfin de ses rapports avec la France et avec notre grande colonie d'Indo-Chine.

Le Japon, vous le savez, est un groupement d'îles baignées par l'Océan Pacifique, à peu près entre le 30^e et le 50^e degré de latitude, avec qui la Nature s'est montrée à la fois prodigue et avare.

Elle s'est montrée favorable en ce qu'elle lui a donné une position excellente au milieu d'un des Océans qui forment maintenant une des routes les plus fréquentées de la navigation et du commerce, avec, à l'est, l'Amérique du Nord, dont le littoral Pacifique constitue pour lui un débouché des plus importants et à l'ouest un marché de consommateurs comme celui du grand empire chinois, avec 300 ou 350 millions d'habitants. Il a de plus d'excellents ports, très bien protégés contre toutes les tempêtes, qui sont assez fréquents dans ces parages.

Il a une population très unie, très attachée à son sol, formant un bloc aussi indivisible que l'est la France à l'autre extrémité du continent asiatique, une population qui a compris, dès le premier moment, que la condition essentielle de sa vie et de son salut, était de s'attacher aux idées européennes, et qui le fait avec une hardiesse qui fait l'admiration du monde entier.

D'autre part, la Nature ne s'est pas montrée prodigue avec le Japon sous bien des points de vue.

Comme vous le savez, son sol consiste en Montagnes et en plaines, en montagnes beaucoup plus qu'en plaines, de telle sorte que sur un territoire qui n'est pas très étendu, peut-être les deux tiers consistent en montagnes inexploitées et sans doute inexploitable. Ce qui reste de plaines est cultivé comme un jardin par une population excessivement dense, qui dépasse cinq à six cents habitants par kilomètre carré, et qui commence à se sentir bien à l'étroit.

Quand on regarde le Japon, on voit un pays cultivé comme un jardin : chaque sillon est irrigué soit par une de

ces pompes à moteurs que les Japonais font venir d'Amérique en quantité considérable soit par le vieux système de la noriah à main, espèce de cuiller avec laquelle ils arrosent leurs champs. En tous cas, l'irrigation est pratiquée partout, et il n'est pas un filet d'eau qui n'ait son utilisation agricole.

Le Japonais n'a pas la chance de l'Annamite, à qui un sol fécond suffit à produire une récolte abondante : il est obligé de se servir d'engrais — non seulement d'engrais humain comme il est d'usage en Extrême-Orient, en Chine spécialement — mais d'engrais chimiques, qui ont un marché de plus en plus important au Japon : par exemple les phosphates, que les Japonais ont demandés surtout, jusqu'à présent à l'Amérique, les engrais potassiques, qu'ils demandent surtout à la Société Allemande Kali Allgemeine Gesellschaft, les cyanimides, les scories, tous produits dont la demande se fait de jour en jour plus considérable.

Le sol, parce qu'il est fait de propriétés extrêmement divisées, doit rapporter tellement que les moyens les plus actifs de fécondation lui sont indispensables.

La moyenne des exploitations rurales au Japon, pour faire vivre une famille de cinq personnes, est de 1 cho 1/2, c'est à-dire d'un hectare. C'est une proportion excessivement minime quand on songe qu'il y a des familles nombreuses qui sont obligées de payer des fermages importants, des droits, des impôts considérables à l'état. Il en résulte une gêne sourde qui se traduit par des manifestations assez fréquentes, de tradition, d'ailleurs, dans ce pays : l'histoire du Japon nous montre, en effet, à plusieurs reprises, des révoltes agraires assez sérieuses.

Actuellement, la population se multiplie sur le pied de 5 à 600.000 habitants par an. C'est une proportion formidable si l'on tient compte de ce fait que les meilleurs terrains sont tous occupés et que l'émigration est actuellement fermée : l'Amérique, l'Australie, le Canada ont fermé leurs portes au Japon; d'autre part, en Asie même, en Chine ou en Corée, les Japonais trouvent de vant eux des concurrents et des obstacles redoutables : d'abord le climat parce qu'ils ne sont pas adaptés à tous les climats; ce sont des hommes assez fragiles, assez étroitement bornés aux con-

ditions climatiques qui sont les leurs au Japon; ensuite la concurrence de travailleurs redoutables comme les Coréens et les Chinois, qui sont mieux préparés par la nature à affronter des climats rudes et à supporter un travail assez pénible. De sorte que les terrains qui se trouvaient revenir, après la guerre, au Japon, du côté de la Mandchourie, et de la Corée, n'ont pas justifié toutes les espérances qu'on fondait sur eux, et que, finalement, l'émigration japonaise, soit en Corée, soit en Chine, ne s'est guère traduite que par un chiffre de 100 à 200.000 individus au maximum qui ont pu y trouver des moyens d'existence. Mais la plupart d'entre eux ne sont pas des agriculteurs : ce sont des petits commerçants des petits fonctionnaires des petits employés, et dans le cas le plus favorable, des pêcheurs.

Il y a là un problème assez inquiétant pour l'avenir, mais ce n'est pas un problème immédiat, parce qu'il y a encore des terrains vacants au Japon : une grande partie de l'île du nord pourrait être exploitée mieux qu'elle ne l'est et nourrir une population de plusieurs millions d'habitants. Actuellement elle est bien loin d'atteindre ce chiffre. Et mon impression qui se trouve partagée par l'ancien ministre du Chili, lequel a fait une étude très importante à ce sujet, c'est qu'une grande partie des montagnes actuellement inexploitées pourrait servir à la population du Japon, qui n'a pas encore su mettre pleinement à profit ses exploitations forestières; de même il pourrait tirer parti de nombreux pâturages et drainer certains de ses marais. En un mot, il y a encore de la place, moyennant un travail intensif, pour nourrir une assez grosse proportion de l'accroissement de la population.

Seulement, on se heurte là à des questions de régime, de nourriture habituelle, et vous savez combien il est difficile de faire changer à un peuple ses habitudes de ce côté là... Le Japonais est accoutumé au riz, alimentation purement végétale, et il est très difficile de lui faire prendre le goût des viandes, du fromage, de ces produits de l'élevage qu'on pourrait obtenir dans les montagnes, dans les pâturages, dans les environs du Fuji ou dans une grande partie du nord du Japon.

Cependant, des progrès très sensibles ont été réalisés

dans ce sens; on commence même, non sans succès, l'élevage du mouton dans certaines régions du Japon d'où il paraissait exclu. Avec beaucoup de soin et d'attention, on est arrivé à constituer un petit troupeau, qui s'accroît tous les ans.

La proportion du bétail s'accroît lentement; le porc qui était très peu employé, très peu connu au Japon commence maintenant à se répandre davantage.

Enfin, un certain progrès se fait sentir de ce côté là. Néanmoins, le Japon ne peut pas compter, pour nourrir sa population, sur son développement purement agricole; il est obligé de se tourner du côté industriel, et c'est grâce à l'industrie qu'il espère arriver à nourrir le surcroît de population.

Du côté industriel également, le Japon n'est pas favorisé: il a bien du charbon, mais du charbon gras, d'assez mauvaise qualité, et d'ailleurs en quantité limitée, qui perd de plus en plus de terrain, actuellement, sur les marchés d'Extrême-Orient.

Quand je suis arrivé en extrême-Orient, il y a une trentaine d'années, le Japon était encore exportateur de charbon; maintenant il est importateur dans des proportions qui augmentent tous les ans, et qui nous intéressent spécialement, puisqu'une assez grande partie de son déficit est comblé par nos charbonnages de Hongay qui fournissent un combustible complémentaire du charbon japonais: charbon maigre qui allié au charbon japonais, donne d'excellentes briquettes utilisées pour la marine de guerre et la marine commerciale.

Voici une richesse du Japon qui diminue de jour en jour. En outre, le Japon n'a pas de fer; il est obligé d'en aller chercher, soit en Mandchourie, soit au centre de la Chine, près de Hankéou, où il a succédé à une entreprise belge qui s'était fondée là il y a une quarantaine d'années.

Il fait donc venir du fer de ces régions, mais en quantité insuffisante. Il fait également venir une quantité considérable de fer moulé d'Amérique et d'Europe pour suppléer à une insuffisance qui n'est pas sans conséquences très graves pour sa défense nationale.

Il manque non moins de pétrole. On en a trouvé un peu

dans certaines parties du nord de la grande île; il y en a, mais il n'est pas en quantité suffisante pour ses besoins. On n'a pas de pétrole en quantité suffisante pour ses besoins.

Il manque également à peu près de tous les autres métaux utiles au Japon. Le cuivre est une spécialité du Japon, et je ne saurais trop le louer. C'est grâce à un ingénieur français employé par la maison Sumitomo que les premières mines de cuivre ont été exploitées au Japon. Les Japonais ont une mémoire longue, ils se souviennent des bénéfices, des avantages que les étrangers leur ont apportés, et j'ai été étonné en arrivant au Japon, de voir que le nom de Français était resté populaire: les Japonais ne l'ont pas oublié; ils ont gardé la mémoire du service rendu.

Le cuivre est, jusqu'à présent, un des grands produits, un des grandes matières premières que le Japon peut exporter; mais, depuis le développement des mines des Etats-Unis et, je crois, d'autres régions du monde également, cette ressource s'est tarie; et la production de cuivre du Japon n'a cessé de diminuer de jour en jour.

Voilà donc un pays de 60 millions d'habitants, avec une population industrielle très dense, dont non seulement la nourriture est insuffisante, puisqu'il est forcé, chaque année, de faire des importations de riz de l'Indo-Chine, de la Birmanie, de l'Annam, de toutes les régions qui l'avoisinent, mais encore qui manque des matières premières indispensables — ce qui est une grosse lacune pour lui.

J'ai parlé des produits minéraux; ce n'est pas seulement le seul point par où ce déficit soit constaté. Le Japon est privé aussi de matières textiles: il n'a pas de laine; le mouton n'y vit pas; il a une très grande difficulté à s'acclimater. Il n'a pas non plus de lin, pas de chanvre, pas de coton: il est obligé d'acheter son coton en Amérique ou en Égypte. Par conséquent, les produits textiles spéciaux qu'ont la Chine, l'Arabie, les produits indiens, comme le jute, comme la ramie, tout cela lui fait défaut.

Il n'a qu'un seul produit textile important, dont il est, actuellement, le plus gros fournisseur: la soie brute; et s'il n'avait pas la soie, sa situation commerciale serait excessivement

compromise. Heureusement, l'industrie de la soie est développée au Japon, et l'Amérique lui en achète des quantités de plus en plus grandes malgré le développement qui inquiétant, il faut l'avouer, de la soie artificielle, qui peut menacer également dans cette branche, qui est capitale pour lui. Cette question de la soie est essentielle quand on envisage les rapports des États-Unis et du Japon, parce que c'est une question vitale pour le Japon de trouver des débouchés pour cette soie et que ces débouchés se trouvent surtout en Amérique. Nous, nous lui en achetons bien une certaine proportion, mais cela ne représente que peu de chose comparativement à ce que l'Amérique lui demande. Et cependant, nous sommes son premier client après les États-Unis.

Voilà donc la situation actuelle. Il reste au Japon, pour atténuer cette mauvaise situation économique, deux choses d'abord sa situation maritime, qui le met à la portée de toutes les routes de la planète, qui lui donne les communications faciles avec la Chine et avec tous les marchés de consommation et de production; ensuite sa main-d'œuvre qui jusqu'à présent était restée assez bon marché. Mais c'est là un point sur lequel je tiens à attirer votre attention, car il est très mal compris en France: le prix de cette main-d'œuvre a augmenté depuis dix ans, au Japon, dans des proportions colossales. La main-d'œuvre au Japon, si l'on tient compte de son rendement inférieur, est, actuellement, parmi les plus chères du monde; si elle n'est pas plus chère que la main-d'œuvre américaine, qui est la plus payée de toutes, elle l'est certainement plus que toutes celles des marchés européens.

Ce qui fait que la question de cette main-d'œuvre est mal connue, c'est qu'il ne suffit pas comme on le fait en France et en Europe, de consulter les index ou les statistiques publiées par différents offices, par différents ministères et à différents moments, qui vous donnent immédiatement un chiffre auquel vous pouvez vous fier. La question de la main-d'œuvre au Japon est extrêmement complexe et c'est pourquoi après m'en être occupé pendant quatre ans et avoir pris des renseignements de tous les côtés, il m'est difficile de donner des chiffres précis à ce sujet-là. C'est

en effet la main-d'œuvre au Japon, n'est pas payée uniformément par le salaire fixe: l'employeur a d'autres charges qui lui incombent et qui sont des indices assez variables. Par exemple, en plus du salaire, il a à lui payer annuellement une prime, un bonus extrêmement variable attribué à l'ouvrier en fin d'année; en outre il doit compter avec les difficultés du recrutement: la main-d'œuvre japonaise est extrêmement nomade: les ouvriers ne font que passer et repasser dans les usines où ils ne restent en tout cas jamais plus de deux ans. Il faut donc former incessamment de la main-d'œuvre et cette formation ne va pas sans de grands frais et sans de grands déboires pour l'employeur.

Cet employeur doit en outre, payer la prime au recruteur, qui va dans les villages où il recrute les jeunes filles, qui viennent le gros de la main-d'œuvre dans les industries textiles, pour les amener à l'usine, où elle ne restent que deux ou trois ans, rarement davantage, et qui s'en vont au moment où elles ont réussi à se constituer une petite dot qui leur permet de s'établir. Même pendant ces trois ans, elles ne restent pas dans la même usine; il n'y a pas moyen de les fixer; il arrive même que lorsque l'employeur a fait tous les frais d'une formation et que l'ouvrière commence à fournir un bon rendement, elle le quitte, souvent par caprice, elle va ailleurs, et porte à un autre le profit de l'apprentissage qu'elle a fait chez le premier employeur.

Les frais du recrutement sont souvent élevés: quelquefois c'est une prime de 50 yens (pour avoir des francs multiplier par 8) qui reste à la charge de l'employeur.

Enfin quatrième élément très important: la question des frais généraux. Les ouvrières des filatures, par exemple, vivent dans d'énormes dortoirs qui sont annexés à chaque usine. Dans les grandes usines en général, cette vie en commun, qui est celle des ouvrières, présente, en somme, d'assez bonnes conditions de confort. On a fait de grands progrès à ce point de vue-là, et je ne crois pas que les ouvrières japonaises, telles qu'elles se trouvent actuellement, dans les grandes usines, considèrent leur condition comme très malheureuse. Mais il en résulte des frais considérables pour l'employeur, qui a à compter avec les charges de nourriture, les frais de bains, (l'ouvrière, comme tout japonais,

prend son bain tous les jours), les frais médicaux, les frais de récréation, et enfin, avec les charges résultant de la loi, qui deviennent de plus en plus importantes au Japon.

Le Japon est, évidemment, très arriéré sur les pays européens à ce point de vue-là; cependant, la législation sociale tend à y monter au même niveau que celle de l'Europe.

Ce sont là des charges considérables, surtout si l'on considère que le rendement moyen de l'ouvrier japonais, et surtout de l'ouvrière japonaise, est très inférieur à celui de l'ouvrier européen; il est quelquefois inférieur des deux tiers et même davantage à celui de l'ouvrier américain.

Il n'est donc pas étonnant que, dans ces conditions, — ainsi qu'il résulte de tous les renseignements que j'ai recueillis, non seulement auprès de Japonais, mais auprès de gens extrêmement compétents (de Français en particulier) qui avaient vécu avec les industriels japonais pendant de longues années, la situation de l'industrie au Japon ne soit pas, pour le moment, brillante. Et la meilleure preuve, c'est qu'il se produit actuellement un mouvement très curieux, très important, de déplacement de l'industrie japonaise vers les pays où la main-d'œuvre est meilleur marché, où l'on n'est pas gêné par la législation ouvrière, et où l'on se trouve plus rapproché des centres de production, c'est-à-dire vers la Chine.

De plus en plus, les grandes usines cotonnières japonaises tendent à se transporter dans les concessions de Shang-Hai ou de Hankéou, et il se crée là d'énormes filatures qui font de plus en plus concurrence au travail national. C'est là un point très important qui doit spécialement nous intéresser pour les questions de tarifs, qui auront, un jour ou l'autre, à être examinées.

En réalité, le Japon a la plus grande difficulté à supporter la concurrence chinoise et il est obligé de se transporter en Chine pour y résister. Cela est de nature à retenir notre attention, car il est un fait que d'aucuns ignorent, mais qui n'en est pas moins très frappant, c'est que tout ce grand développement des filatures japonaises de soie, de coton, mais surtout de laine, est obtenu avec du matériel français.

C'est une tradition déjà vieille et due surtout aux grands

efforts de mon ami Inabata, bien connu de M. Coignet, que la plus grande partie, actuellement, des filatures de laine du Japon est outillée avec du matériel français. Les Japonais ont trouvé nos machines françaises bien supérieures à toutes les autres; et la meilleure preuve c'est que les usines Krupp nous rendent un hommage dont nous nous passerions bien en les copiant servilement et en essayant d'introduire au Japon ses contre-façons dans de meilleures conditions de prix.

J'espère que les grandes Sociétés alsaciennes, qui, actuellement, ont une espèce de monopole de ce produit, ne se laisseront pas prendre de court, et sauront résister à cette invasion, à laquelle nous sommes habitués sur d'autres terrains.

Donc, fait très important, nous avions, jusqu'à présent le privilège, je dirai presque le monopole, des machines à filature de laine; et cette affaire est considérable, puisque, depuis quatre ans, une seule maison a fourni plus de 4 millions de francs de ces machines. Mais, fait plus important encore, nous tendons, actuellement, à obtenir la fourniture des machines non seulement à tisser et à filer la laine, mais aussi le coton. Une grande maison japonaise, suivant le mouvement indiqué tout à l'heure a voulu créer en Chine, à Hankéou, une filature de coton modèle pourvue des derniers perfectionnements et, pour cela, elle s'est adressée non pas à une maison anglaise ou à une maison allemande, mais à une maison française, qu'elle a chargée d'outiller son usine, de l'armer de fond en comble, depuis les appareils générateurs d'électricité jusqu'aux broches et jusqu'aux métiers. Et le résultat est tellement remarquable que non seulement elle a produit une espèce de sensation en Chine, mais que, du Japon, des usines ont envoyé des ingénieurs pour étudier la nouvelle organisation; si bien que cette usine servira de réclame pour d'autres installations qui vont être faites là-bas, peut-être même la plus importante du Japon : la Karégafuchi qui compte plusieurs millions de broches, et qui, lorsque j'ai quitté le Japon, avait envoyé un ingénieur à Hankéou pour se documenter sur place.

C'est là un point extrêmement intéressant pour notre industrie, parce qu'il trace pour ainsi dire une voie qui peut

être très avantageuse pour nous : la question de savoir comment nous pouvons développer nos industries et nos fournitures en Chine.

Toutefois, je ne vous cacherais pas, Messieurs, moi qui ai une grande expérience de la Chine, que nous sommes très handicapés, dans ce pays, du fait que notre puissance politique et que nos moyens matériels ne répondent pas à notre entreprise commerciale.

Nous ne pouvons pas être partout. Nous avons été forcés, par notre situation militaire et politique, de négliger certains des points les plus importants de l'Indo-Chine, qui, on peut le dire, restent actuellement sans aucune défense et dans une situation un peu inquiétante. Nous sommes appelés à en souffrir, non seulement dans l'avenir, pour l'Indo-Chine, mais aussi en Chine, où le respect qu'on a pour les contrats et le développement économique d'un pays est en proportion exacte des forces militaires et des forces politiques qu'on constate chez lui; or, les Chinois sont obligés de voir que nous n'avons en Indo-Chine que quelques forces médiocres : quelques vieux bateaux, quelques chaloupes. Ce n'est pas suffisant pour inspirer le respect et la considération qui va, là-bas plus que partout, aux gros bataillons.

L'exemple que je vous citais tout à l'heure de cette filature de Hankéou montre ce que nous pourrions faire de ce côté-là si nous avions des relations amicales et confiantes avec les Japonais — comme nous pouvons en avoir. Le Japon est en situation, par sa politique, par sa proximité de la Chine, par l'ascendant qu'il exerce dans ce pays, de nous obtenir beaucoup de commandes dont il est hors d'état de se servir par lui-même, parce que son outillage n'est pas développé, parce qu'il manque de la main-d'œuvre, des qualités, des moyens techniques qui lui seraient nécessaires.

Et la meilleure preuve c'est que chez lui-même, par exemple, pour la création de ses ports, pour l'établissement de ponts, pour une multitude de travaux qui se font au Japon, force lui est de recourir à l'Amérique. Dernièrement on faisait un pont sur la Soumda : ce n'est pas un entrepreneur japonais qui a eu la concession, c'est un américain. On a fait faire un port près de Mogi, à Hakata : c'est une

maison américaine qui l'obtiendra également. Et il en est de même en Chine, où les Japonais peuvent obtenir, grâce à leur situation politique, quantité de concessions, et où ils ne peuvent les exploiter par eux-mêmes faute de moyens techniques.

Je pense que l'association qui peut exister, à ce point de vue-là entre un pays de situation politique importante, comme le Japon, et de grand développement technique comme l'Amérique, par exemple, pourrait fonctionner entre nos deux pays, et que puisque beaucoup de commandes que le Japon a obtenues en Chine sont passées à des maisons américaines, il n'y a pas de raisons pour qu'elles ne passent pas de notre côté. — Supposez que le Japon obtienne des concessions de tramways, de ponts, de travaux publics, de T. S. F., quantité de choses qu'il peut obtenir en Chine... il n'y a pas de raison pour qu'au lieu de passer ces concessions à l'Amérique, ils ne les prennent en notre faveur. J'ai trouvé chez toutes les maisons japonaises en Chine, où je me suis arrêté, les meilleures dispositions — qui ne sont pas restées « lettre morte » : qui ont reçu un commencement d'exécution que j'ai été heureux de signaler à mon retour en France. Par conséquent, il y a là une voie de collaboration extrêmement intéressante et féconde pour nous.

Je suis obligé de glisser très vite sur ce point, cependant capital, et de passer à la situation financière du Japon. Je suis obligé d'être extrêmement discret à ce point de vue-là.

La situation financière du Japon a été longtemps excellente. Après la guerre, il avait obtenu des commandes considérables; il en est résulté un développement de la richesse publique formidable, et, malheureusement, un développement du luxe et des dépenses inutiles encore plus considérables. Depuis, le Japon a eu beaucoup de déboires : tous les marchés qu'il avait conquis à la faveur de la guerre lui ont été retirés presque immédiatement : toutes les conquêtes qu'il avait faites en Australie, en Nouvelle-Zélande, dans les Indes britanniques, dans les Indes néerlandaises, en Indo-Chine, dans une partie de la Chine, ont été perdues pour lui, soit totalement, soit en partie — ce qui prouve que l'industrie japonaise n'est pas aussi redoutable qu'on le

prétend, puisque, après cette invasion temporaire, elle a été expulsée presque sans aucun effort.

Et je dois ajouter que même sur les terrains qu'il connaît spécialement et auxquels il est spécialement adapté, le Japonais a la plus grande peine, actuellement, à lutter contre la concurrence, soit américaine, soit allemande. Quand on regarde les chiffres des importations américaines dans les pays de Mandchourie qui sont sous la domination spéciale du Japon, et sur lesquels le Japon a des moyens spéciaux d'actions, puisqu'il détient la plus grande partie des ports et des chemins de fer, on voit que le commerce américain augmente dans des proportions plus considérables que le commerce japonais. En outre, depuis quelque temps, par suite de l'ouverture du Transsibérien, le Japon a à lutter contre le commerce allemand, notamment en ce qui concerne la confection. Les Allemands envoient à Kharbine des confections pressées en bottes, comme des bottes de foin, mises, sans aucun emballage, sous la presse hydraulique, comprimées en paquets peu volumineux qui sont dirigés sur les grands marchés de Kharbine, ou vers les autres grands marchés mandchouriens qui se trouvent à proximité.

Le Japonais lutte difficilement contre ces produits d'un bon marché exceptionnel qui résulte du fait qu'en Allemagne la main-d'œuvre, le charbon, les machines sont d'un prix plus accessible aux industriels, qui ont trouvé, par surcroît, le moyen de réduire leurs frais de transports par le procédé que je viens de vous indiquer, des envois par tas; alors qu'au Japon, je l'ai dit, la main-d'œuvre commence à être chère, et qu'on est obligé d'acheter au dehors du charbon, qui revient très cher, lui aussi, et enfin des matières premières, dont le Japon est plus éloigné que l'Allemagne; sans parler de toutes les commodités réunies dans un centre énormément développé, comme il y en a en Allemagne où les industries ne sont pas isolées, où elles n'ont pas un caractère artificiel, comme dans un pays de civilisation récente comme le Japon, mais où elles sont au contraire, entourées par tout un outillage collatéral formidable, ce qui est pour elles, du plus heureux effet.

Par conséquent, même sur ces marchés voisins, le Japon

a les plus grandes difficultés à lutter. Cependant, son commerce chinois se développe; et je crois que nous avons le plus grand intérêt à ce qu'il se développe de plus en plus, parce que c'est la une garantie de paix pour nous.

Le grand ennemi de tout le commerce du monde entier en Chine, ce sont ces révolutions continuelles, ces troubles incessants qui pourraient être évités si les nations européennes et américaines avaient une politique plus intelligente, si elles ne cherchaient pas à lutter l'une contre l'autre, si elles comprenaient que leur intérêt est le même pour toutes — car elles ont intérêt surtout à ne pas tolérer que quelques chefs de brigands viennent couper les lignes de chemins de fer, détruire les usines, arrêter la circulation des banques, le fonctionnement des machines, brûler les maisons des ouvriers : en un mot, à ne pas laisser mettre la Chine dans l'état lamentable où elle se trouve actuellement.

Mais je me suis laissé entraîner hors de mon sujet : j'étais en train de parler de la situation financière du Japon. Cette situation, qui était tout à fait remarquable après la guerre, a été, depuis, de plus en plus en déclinant, par suite de ce besoin de luxe auquel j'ai fait allusion tout à l'heure, et qui se fait particulièrement sentir au Japon, et surtout par suite de la catastrophe épouvantable qui s'est produite en Septembre dernier, et qui a détruit le plus grand port du Japon et plus de la moitié de sa capitale.

Actuellement, le Japon, avec beaucoup de courage, s'est relevé. On a reconstruit entièrement Yokohama et Tokio, suivant le procédé japonais des baraques en bois qui ont remplacé les baraques de bois brûlées. La ville existe; les gens ont des abris qui leur suffisent, et la plupart des industries, d'ailleurs en nombre relativement restreint, sont maintenant recrées.

Néanmoins, le Japon a eu besoin de faire un appel formidable à l'importation pendant à peu près six mois, période pendant laquelle les droits d'importation ont été assez élevés; et cela s'est traduit par un chiffre de surcroît d'importations de 600 millions de yens, ce qui est considérable.

Ces suppléments d'importation sont un fait à peu près normal au Japon, où, depuis trois ou quatre ans, le chiffre des importations dépasse très sensiblement celui des ex-

portations. Évidemment ce déficit est couvert, en grande partie, par les frets, par les quelques placements qu'il a pu avoir faits hors de son territoire, et, également, par ce que lui rapportent ses émigrants. Mais cette proportion est encore infiniment faible si l'on considère que le Japon est un pays qui n'est capitalisé que depuis une période qui ne dépasse pas trente ans.

Il est une chose qu'on oublie trop souvent, et qu'il ne faudrait cependant pas perdre de vue, c'est que le Japon est obligé de faire des dépenses formidables à l'étranger pour acheter les brevets des produits industriels qu'il doit développer chez lui. Tous les ans, l'ingéniosité des inventeurs augmente, et, comme les Japonais n'inventent pas eux-mêmes, les nouvelles inventions, ils sont obligés de les acheter très cher à l'étranger. Je citerai un produit nécessaire pour l'armée pour lequel ils ont été obligés de nous acheter un brevet de 10 millions de francs; le brevet d'un seul de nos moteurs d'aéroplanes leur a coûté un million de francs. Et songez à l'énorme quantité d'autres produits, d'autres inventions qu'ils sont obligés de payer chaque année, et pour lesquels ils sont forcés de prévoir, une sortie de capitaux considérable.

De plus l'argent est très cher au Japon; l'escompte y est excessivement élevé; les emprunts commerciaux ne peuvent se faire que sur un pied qui atteint 12 ou 13%, ce qui est encore un handicap considérable pour l'industrie.

Actuellement, le Japon se trouve donc dans une situation financière qui est encore assez bonne, mais qui n'est plus ce qu'elle était après la guerre; j'espère qu'elle pourra se relever grâce à son commerce avec la Chine, qui se développe — et j'ai confiance, malgré des troubles fréquents, dans le développement de la Chine.

Vous voyez que, malgré des circonstances politiques défavorables, les exportations du Japon ne font qu'augmenter, et que ce pays y trouvera, malgré tout, un chiffre fructueux. D'autant plus qu'il a renoncé, actuellement, à la politique d'expansion militaire, qui ne lui a rapporté que des déboires. J'ai vécu en Chine, et je sais que les Chinois ne sont pas un peuple compressible. On n'en viendrait pas à bout par des procédés militaires; les Japonais ont

essayé une expérience cuisante à ce point de vue : ils se sont fait boycotter, et ce boycottage leur a coûté très cher; ils n'ont plus envie de recommencer. Ils n'ont plus envie d'essayer de la domination militaire sur un peuple aussi foncièrement anarchiste, aussi attaché à ses groupements sociaux, à son esprit de province, de coutumes, qui, chez lui, remplace, en grande partie, l'esprit national. Les expériences faites de ce côté ont suffi au Japon; il comprend que la meilleure chance de profit à tirer de la Chine, c'est de la voir tranquille et paisible, et de développer son commerce par des voies normales : commerce qui promet d'être fructueux, car la Chine est grande, et il y a place pour tous les pays du monde dans une émulation pacifique. Nous avons tous besoin de la Paix en Chine; et cet élément de paix, le Japon peut, en grande partie, continuer à nous l'apporter.

Voilà donc ce que j'avais à vous dire sur la situation financière, sur laquelle je n'insiste pas : situation comprise par le tremblement de terre, par la pauvreté naturelle du Japon, mais qui tend à se rétablir par suite de son énergie et du champ que lui offre la Chine — sans parler des débouchés anciens qui se trouvent aux États-Unis.

Et ceci m'amène à la quatrième partie de ma conférence, qui a trait à la situation commerciale.

La situation commerciale du Japon a beaucoup changé depuis le temps où j'ai appris à la connaître, il y a trente ans. A cette époque-là, le Japon faisait du commerce avec tous les pays du monde — évidemment surtout avec l'Amérique; enfin, il n'y avait pas une disproportion complète entre un pays et l'autre. Actuellement, le commerce du Japon a pris un caractère tout à fait particulier, c'est-à-dire que ses échanges avec l'Amérique, avec les États-Unis tout seuls, tendent, de plus en plus, à égaler ceux qu'il fait avec tous les pays du monde. C'est une véritable submersion de marchandises américaines au Japon, et, en échange, l'Amérique a presque exclusivité pour l'achat des produits japonais, spécialement de la soie. Actuellement, les chiffres sont à peu près ceux-ci : 40% des importations japonaises viennent d'Amérique, et 35% des exportations y vont.

M. le Directeur de l'« Office National du Commerce extérieur » est mieux placé que moi pour avoir les chiffres exacts de la dernière année.

C'est une situation qui n'est pas sans danger pour un pays, parce qu'elle tend à le placer dans des rapports beaucoup trop inégaux avec un autre pays, parce qu'elle l'oblige à dépendre beaucoup trop étroitement de ses produits comme de son argent. C'est une situation qui, évidemment contribue à la paix, en ce sens que ni le Japon ni les États-Unis ne peuvent songer à un conflit, étant donné l'importance des intérêts réciproques qui les rattachent, mais ce n'est pas agréable pour un pays de dépendre totalement, exclusivement d'un autre, comme le Japon actuellement.

Toutefois, il y a bien des raisons à cela. Par bateau rapide, le Japon est à neuf jours des États-Unis; il suffit d'un télégramme pour que, sur la place de San-Francisco, le marché soit approvisionné, pour avoir les produits qu'on désire en quantité considérable. La difficulté est donc très ardue à combattre, pour les pays concurrents.

Le Japon a été frappé de cet inconvénient et il cherche, actuellement, à ne plus se soumettre à une disproportion aussi considérable et, à certains égards, aussi fâcheuse. Il s'est donc adressé à nous pour une partie des produits qu'il demandait à l'Amérique. Depuis un an particulièrement, à la suite du voyage de M. Merlin au Japon, qui a produit de si heureux résultats, les promesses qui ont été faites alors se sont trouvées réalisées; et vous seriez étonnés si je vous disais les chiffres des produits métallurgiques que, depuis ce voyage, le Japon a demandés à la France.

Je citerai les produits métallurgiques pour les chemins de fer : les rails, par exemple; là nous avons presque entièrement enlevé la fourniture à l'Amérique. Et cela est d'autant plus important que les aciers français ne sont pas les mêmes que les aciers américains, et qu'il a fallu que les Japonais fassent une étude spéciale de ce produit, auquel ils ne sont pas accoutumés. Maintenant ils ont reconnu que non seulement nos produits étaient meilleur marché que ceux de l'Amérique, mais qu'ils étaient de meilleure qualité.

C'est là un débouché immense qui s'offre à nous pour l'avenir, si nous pouvons le garder — spécialement pour nos

grandes industries métallurgiques de l'est, qui sont, actuellement, si éprouvées par suite de l'incertitude de nos rapports avec l'Allemagne.

D'une manière générale, du côté du Japon, du côté des marchés de l'Extrême-Orient nous pourrions conquérir, si nous conservons des relations amicales avec le Japon, des débouchés très importants pour nos industries françaises.

Après cette parenthèse, je continue l'examen des rapports du Japon avec les autres pays.

Dans les relations commerciales avec le Japon, c'est la Chine qui vient après l'Amérique. Le Japon lui achète une certaine quantité de matières premières, et lui vend surtout des produits ouvrés, spécialement des fils de coton : des numéros assez gros; des tissus, également assez communs, assez grossiers, et une grande quantité de petits produits de bonneterie et de choses de ce genre-là.

Même de ce côté, le Japon a à compter avec une grande concurrence : l'industrie des allumettes lui a été enlevée par la Chine; celle des ombrelles en papier huilé, qui est une spécialité japonaise, également; et, pour plusieurs autres produits, le Japon est obligé de se demander s'il ne sera pas obligé de transporter ses usines sur un territoire plus favorisé.

D'un autre côté, l'Inde Britannique, à qui le Japon achète des fontes, des sacs de jute etc.

Son commerce d'exportation, au contraire, a plutôt diminué, et il a subi une baisse catastrophique dans les autres régions de l'Océan pacifique, plus particulièrement en Australie, en Nouvelle-Zélande, et dans les Indes Néerlandaises, où il a été balayé depuis le traité de paix, qui a permis de reprendre les relations avec l'Europe. Parce que, malgré tout, les foyers industriels tendent de plus en plus à se grouper, si bien qu'un pays qui, en somme, représente un centre aussi pauvre et aussi faible que le Japon rencontre les plus grandes difficultés dans la lutte qu'il doit soutenir contre de formidables agglomérations de main-d'œuvre exercée, de machinerie perfectionnée, de ressources financières, de ressources de toutes espèces comme il s'en trouve par exemple en Westphalie, en Lorraine, dans la région du Nord, etc., etc. Le Japon est un peu dans la même situa-

tion que l'Italie : un peu mieux placé, peut-être, parce qu'il a des centres de consommation beaucoup plus rapprochés; toutefois, sa situation n'est pas comparable à celle de ces énormes centres qui se sont constitués et qui tendent depuis la guerre, à prendre une importance de plus en plus considérable.

Reprenons l'énumération des pays avec lesquels le Japon se trouve en relations. En Europe, spécialement, le pays avec lequel le Japon a le plus d'intérêt à maintenir ses relations est la France. A en croire les statistiques, il faudrait admettre que la France exporte pour environ 25 millions de yens de produits au Japon, et lui achète pour 70 ou 75 millions.

Ce sont à peu près les chiffres de l'année dernière : ce sont à peu près les chiffres normaux, et, toujours d'après les statistiques, ils n'auraient pas beaucoup varié depuis un certain nombre d'années.

Je dis : « d'après les statistiques », parce que j'ai pu pratiquer quelques sondages sur nos ventes de marchandises au Japon, et j'ai tout lieu de croire que, en réalité, nos exportations dans ce pays sont beaucoup plus importantes qu'il ne ressort de ces chiffres-là.

Par exemple, je vous ai parlé de ces machines à tisser que nous vendons, maintenant, en quantité considérable au Japon, et qui ne figurent pour ainsi dire pas sur les statistiques japonaises. D'autre part, un ingénieur de la Manufacture de Saint-Gobain venu au Japon l'année dernière m'a dit que la plupart des glaces qu'il voyait là-bas étaient fabriquées par ces manufactures : pas un yen ne figure, de ce chef, sur les statistiques japonaises : elles sont toutes considérées comme produits belges ou néerlandais, parce qu'elles sont exportées par la voie d'Anvers ou de Rotterdam. Nos filés de Roubaix, par exemple, sont exportés par la voie allemande. Il y a des filés de laine de Roubaix (Mazarel) qui ont une vente considérable au Japon, qui y sont connus sous ce nom-là, et qui, le plus souvent, sont vendus sous étiquette allemande. De même d'autres sous étiquette anglaise.

C'est là une question de facilité d'exportation; mais je suis persuadé que nous vendons beaucoup plus au Japon

qu'on ne le dit, parce que certains sondages m'ont permis de le constater, et que, lorsque nous voyons, dans les chiffres du commerce extérieur, que nous vendons à la Belgique pour un chiffre seulement inférieur d'un milliard à celui de nos exportations en Angleterre, nous pouvons dire que les produits qui y sont acheminés ne vont pas uniquement à la Belgique, mais également au dehors, et que le remarquable développement des ventes de la Belgique au Japon, très considérable depuis quelques années, est, en réalité, imputable au commerce français.

Parmi les autres pays qui font également des ventes au Japon se place l'Allemagne. L'Allemagne a une situation inverse de la nôtre, c'est-à-dire qu'elle y achète très peu : 2 ou 3 millions de yens seulement, et qu'elle y vend au contraire, énormément.

Elle y vend, parce qu'elle est puissamment organisée pour le commerce extérieur; elle a le monopole de certains produits, comme les produits chimiques, les colorants, les engrais artificiels, la potasse, par exemple. Nous avions espéré à un certain moment, lui faire concurrence; malheureusement, elle a réussi à conserver le marché, d'une part en raison des prix extrêmement bas qu'elle peut faire, et, d'autre part, parce qu'elle a énormément de représentants au Japon. L'Allemagne est un pays surpeuplé, dont les habitants ne craignent pas de s'expatrier, de sorte que partout, au Japon, on trouve des agents de commerce allemands, et c'est là, évidemment, une situation très favorable pour notre voisine. Joignez-y les heureux effets d'une presse active, agissante, des facilités de paiement considérables, et vous verrez qu'il n'est pas étonnant qu'elle développe ses affaires comme elle le fait. Il est, au contraire, remarquable que nous puissions lui tenir tête, et que même, dans certains cas, nous ayons pu réussir à l'évincer depuis quelques années.

Avec l'Angleterre, il y a très peu de chose à noter : ses chiffres de commerce sont à peu près stationnaires. C'est-à-dire que l'Angleterre, elle aussi, achète très peu au Japon; elle lui vend, au contraire, beaucoup plus, mais dans une proportion qui ne semble pas s'augmenter depuis quelques années.

**

Voilà donc un coup d'œil rapide sur la situation commerciale du Japon. Ce que je voudrais que vous en reteniez, c'est cette prédominance formidable du commerce américain, qui est d'une importance capitale, pour le Japon, au point de vue des importations du commerce chinois; d'autre part, cette tendance de plus en plus marquée du Japon à s'approvisionner chez nous, spécialement de produits métallurgiques, qu'il trouve, maintenant, à meilleur marché chez nous que sur la côte américaine.

Je vous ai déjà dit quelque chose du commerce français; je n'ai que très peu de choses à ajouter pour vous en donner une idée exacte.

Je vous parlerai des Français qui se trouvent au Japon : ce sont des gens très méritants, très sérieux, qui luttent avec succès pour le développement de leurs affaires, et desquels je ne puis faire que le plus grand éloge. Ils se sont tous montrés très courageux, très énergiques après le tremblement de terre; ils ont rétabli leurs affaires, et, grâce au secours que leur a apporté l'Indo-Chine, ils ont pu immédiatement s'établir dans une maison commune construite pour eux à Yokohama, et où ils vivent tous en parfait accord, non seulement entre eux, mais avec le Consul, ce qui est le plus remarquable, et ce qui prouve qu'il y a des idées fausses à ce sujet. Depuis deux ans, la colonie française de Yokohama est composée de vingt personnes d'intérêts très différents qui sont réunies sous le même toit avec le Consul, et qui font leurs affaires dans l'harmonie la plus complète. C'est ce spectacle édifiant qui fait l'admiration des étrangers, qui n'ont pas su s'organiser comme nous, et qui admirent l'harmonie, le courage et la gaieté dont nous avons su faire preuve dans des conditions extrêmement difficiles. (*Applaudissements.*)

Je suis heureux de rendre ici un hommage mérité à ces jeunes gens, à ces compatriotes courageux qui sont testés sur place dans des conditions méritoires, car il n'est pas agréable de vivre dans une ville comme Yokohama, qui vient d'être détruite, qui est remplie de cadavres, avec, pour pers-

pective, un véritable désert. Il faut un réel courage pour continuer à croire, dans une telle situation, au développement des affaires, et pour ne pas s'en aller ailleurs tenter la fortune.

Je suis heureux aussi de remercier l'Indo-Chine, venue à notre secours immédiatement, en nous fournissant une assez grosse somme qui nous a permis de construire le phalanstère dont je viens de vous parler, et de parer au plus urgent vis-à-vis de gens qui manquaient de tout.

Je rendrai hommage également à la concession française de Shang-Hai, qui a été très aimable à leur égard. De même que l'Indo-Chine leur avait fourni le toit, la maison en question, nos compatriotes de Shang-Hai leur ont envoyé les meubles dont ils avaient besoin pour pouvoir s'installer. De sorte que la catastrophe ayant eu lieu, en septembre, vers le milieu de novembre déjà, la maison française existait, et les affaires françaises reprenaient; si bien que notre Compagnie des Messageries Maritimes put rétablir les services presque immédiatement.

Vous avez donc au Japon des hommes courageux, méritants, qui développent leurs affaires, et qui les développent dans des lignes assez peu étendues, lignes traditionnelles du côté desquelles ne se fait pas le grand mouvement de conquêtes que je vous signalais tout à l'heure.

Ces commerçants s'occupent surtout de soies : ce sont des « soyeux » de Lyon qui achètent les soies japonaises. Il y a également de grandes maisons d'importation, comme la Maison Oppenheim, qui importe surtout des colorants, de la parfumerie et du vin. Car il est curieux de constater que le vin français commence à entrer au Japon; c'est par milliers d'hectolitres que nos vins du Midi y arrivent. Mais ils ne sont pas consommés tels quels : les Japonais leur font subir une « cuisine » spéciale qui les transforme en « bordeaux » délicieux, considéré comme un grand moyen médical par la population.

Ce commerce est, ma foi, très intéressant, et commence à se développer beaucoup plus que celui de nos vins de luxe, lesquels, à l'exception du « champagne », n'ont pas grand avenir. — Je crois que si le « champagne » était vendu par petites bouteilles, avec de la publicité, il pourrait prendre

un grand développement dans les restaurants, dans les maisons de geishas : attraction où va toute la population. Il y aurait probablement à faire de ce côté. De même pour les liqueurs.

J'ai signalé aussi le développement de notre parfumerie, de nos savons; malheureusement, ils ont été frappés par le tarif de luxe qui a atteint tous les produits de luxe à partir de l'année dernière. — A ce sujet, je suis heureux de vous signaler que, grâce à mon intervention, le Gouvernement japonais, pour montrer ses sympathies spéciales pour la France, a exempté de ce « tarif de luxe » certains produits comme le vin, le champagne, les autos, les pneumatiques — en un mot, quatre articles excessivement importants.

De même, pour les essences de parfumerie essentielles, il a consenti un régime d'exemption temporaire assez favorable. Et en somme, d'après ce que m'ont dit mes compatriotes, d'abord très émus de ce tarif, il semble que nos articles de luxe n'aient pas à en souffrir. C'est une adaptation du public japonais qui se fera petit à petit, et je ne crois pas que, pour ces articles, nous ayons autant à souffrir que les Allemands pour les jumelles, les appareils photographiques, les Américains pour les disques, et surtout les Anglais, dont les tissus mélangés de soie et de laine ont été presque exclus du marché japonais à la suite de ce nouveau tarif, tandis que nos importations de tissus de laine pure n'ont pas été touchées.

Tout à l'heure, je vous ai parlé des autos, et je suis heureux de vous signaler encore un point où le commerce français se développe : je veux dire le commerce des petites automobiles.

J'insiste tout particulièrement sur l'importance que peut prendre de jour en jour le développement de l'automobile au Japon. Le Japon est un pays de communications assez difficiles, très montagneux, où les lignes de chemins de fer sont très difficiles à réaliser, surtout d'une manière rémunératrice; de plus, un pays absolument prodigieux au point de vue touristique, peut-être le plus beau du monde à ce point de vue, et qui, un jour ou l'autre, attirera les touristes du monde entier; du reste, ils commencent même à y venir, puisque, chaque mois en hiver, on compte un ou deux gros

bateaux américains qui en amènent des milliers. Chacun d'eux apportant pas mal d'argent, le Japon a compris que son intérêt était de développer ses routes, de les rendre moins étroites, moins tortueuses; de telle manière que l'on est appelé à voir le développement de l'automobile dans ce pays.

Actuellement, nous bénéficions déjà du changement qui se fait dans les mœurs à ce point de vue; dans les grandes agglomérations, les pousse-pousse sont maintenant remplacés par des « citroëns »; les voitures de place de Tokio, pour la plus grande partie, sont des « citroëns ».

En trois ans, il s'est fait un déplacement complet; quand je suis arrivé au Japon, les voitures étaient surtout des « fords »; actuellement, ce sont des « citroëns », et, dans une mesure moindre, des « mathis » et des « peugeot », — des voitures de 10 CV adaptées au Japon, qui peuvent circuler dans les rues les plus étroites et aller partout, comme le peut faire un pousse-pousse.

C'est donc là pour nous un produit d'avenir qui est susceptible d'un très grand développement.

Je n'insiste pas sur tous ces points. Le ministère du Commerce a envoyé une mission importante au Japon; elle vous rapportera des renseignements plus précis, plus actuels, les résultats de son voyage et des relations que ses membres auront nouées, et qui seront certainement très profitables. Parce que, dernier point que je vous signale, il régnait au Japon un esprit très favorable à la France; cet esprit a d'ailleurs toujours régné : le Japon n'a jamais oublié que c'est à nous qu'il doit une grande partie de son développement actuel, que c'est nous qui avons formé son armée et sa marine.

A Tokio, l'année dernière, de grandes fêtes ont été organisées pour célébrer l'anniversaire de la création de l' Arsenal de Yokosuka, fondé par un Français, l'ingénieur Verny, qui est presque inconnu de nous mais dont les Japonais ont gardé un souvenir quasi religieux, et auquel ils ont élevé un monument dans l'endroit le plus important d'Yokosuka.

A ce point de vue-là, j'ai pu constater les progrès réalisés par le Japon : j'ai vu les documents apportés en 1868 par Verny; il avait dessiné une sorte de petit tableau figurant

une brouette et un compas qui est, maintenant, en place d'honneur à Yokosouka, au milieu de ces halls de machines où l'on construit des cuirassés de 35.000 tonnes — car le Japon est, à cet égard, aussi développé que les plus grands pays industriels.

Les Japonais ne demandent qu'à entrer en relations avec nous, mais ils se heurtent à une difficulté assez grave, dont je ne veux pas atténuer la gravité : c'est la question de nos rapports avec l'Indo-Chine. Les Japonais sont profondément ulcérés d'être traités, en Indo-Chine comme le sont les Allemands. Je crois qu'ils font d'ailleurs erreur à ce point de vue, là, que nous n'avons aucune mauvaise intention à leur égard, et que notre régime indo-chinois leur est, en somme, plus favorable qu'ils ne le supposent — car vous savez que l'imagination joue un grand rôle dans ces choses-là.

Quoi qu'il en soit, dans tous les essais de développement que j'ai faits en Chine ou au Japon, et qui ont été couronnés d'un certain succès, je me suis heurté à cette objection : « Pourqu'on l'Indo-Chine nous traite-t-elle comme des ennemis, comme des Allemands ? » — C'est une ulcération profonde dont souffrent évidemment nos industriels et notre commerce là-bas.

Je crois que les Japonais ne se font pas d'illusion : ils désireraient surtout obtenir des satisfactions plutôt que des modifications considérables de notre tarif. Ils savent très bien que nous ne pouvons pas leur consentir un régime analogue à celui que nous faisons à l'Angleterre, et ils ne le demandent pas. On a parlé, il y a quelque temps, du « tarif minimum » que demandaient les Japonais : ils le demandaient autrefois, ils ne le demandent plus maintenant ; cela n'est jamais entré dans les conversations que j'ai eues depuis trois ans avec eux. Ils désirent simplement obtenir un régime tolérable, qui me paraît possible, étant donné surtout que la situation industrielle du Japon telle que je l'ai dépeinte n'est plus du tout celle d'il y a vingt ans : elle a considérablement changé.

D'autres considérations seraient à développer, mais, pour le moment je n'insiste pas sur ce point spécial très délicat. Il ne me reste plus qu'à vous remercier Messieurs de l'attention que vous m'avez prêtée. J'ai été obligé de

passer très vite sur une quantité de sujets intéressants, et je le regrette. Ce que je voudrais que vous reteniez de cette conférence, c'est que le Japon n'est nullement pour nous, au point de vue de notre exportation, le pays négligeable et indifférent qu'il paraissait être il y a une dizaine d'années.

L'état d'esprit s'y est complètement renouvelé ; au Japon, on constate partout une tendance excessivement favorable à notre égard ; et l'une des meilleures preuves que je puis en citer, c'est que, dernièrement, s'est fondée une Société commerciale franco-japonaise destinée à entreprendre spécialement des affaires avec la France : au banquet d'inauguration qu'elle a donné assistaient le Président du Conseil, le Ministre des Affaires Étrangères et le Ministre de la Marine : ils avaient tenu à souligner par leur présence l'intérêt qu'ils attachaient au développement des relations avec la France.

Ils savent très bien que les achats que nous faisons chez eux nous ne pourrions pas les augmenter considérablement, parce que nous ne pouvons guère y acheter que de la soie, et qu'il n'y a aucune probabilité d'augmentation considérable de ce côté. Cela voulait donc dire simplement : « Nous désirons vous acheter davantage ; venez chez nous ; faites-vous connaître de nous ; montrez-vous, sur le terrain commercial, les Camarades fidèles que vous avez été sur le terrain militaire — parce que c'est toujours à nous que le Japon s'est adressé pour la refonte de son matériel militaire ; et encore actuellement, depuis la guerre, c'est encore à nous qu'il s'adresse pour la fourniture de toute son aviation, qui se chiffre par plusieurs centaines de millions de francs.

C'est avec nous qu'il a étudié la réforme de ses poudres ; un ingénieur français, M. Belle, a apporté aux Japonais des précisions et des renseignements à ce sujet. De même pour les colombiers militaires.

Il y a, je puis le dire, une alliance, une camaraderie traditionnelle, qui date de la fondation même de l'empire japonais, entre nos deux armées, entre nos grandes industries de guerre et les besoins de l'armée japonaise.

Je vous demande pardon, Messieurs de cette conférence

à bâtons rompus, du désordre apporté; j'espère que vous pourrez tout de même en recueillir quelques enseignements d'ordre positif et d'ordre général qui pourront guider les industriels et les commerçants dans leurs rapports avec ce grand pays, — rapports que je souhaite aussi intimes et aussi étendus que possible. (*Tes vifs applaudissements*).

EXTRAIT DES PROCÈS-VERBAUX DES RÉUNIONS

BUREAU

Séance du 17 juin 1925

La séance est ouverte à 11 heures 3/4, sous la présidence de M. CLÉMENTEL, Sénateur, ancien Ministre, Président, assisté de M. Armand MECCLE, Directeur.

Présents : MM. Georges Berger, Famel, Vice-Présidents; Corby, Secrétaire général; Jungmann, Trésorier général adjoint; Bergeotte, Sidney Hébert, Edouard Metz, Secrétaires.

Excusés : MM. E. Baube, Dal-Piaz, Deniaud, Descamps, Duchemin, Géo Gérard, Mauric, Margot, Maurice Nouvion, Olier, Marius Porte, Vuillemin, Daniel Weil, Vice-Présidents; C. Dépinoux, trésorier général; Marcel Champin, Ernault, Victor Maréchal, Secrétaires; Romier, Archiviste-Bibliothécaire; César Ancey, Censeur.

Le Président a le regret de faire part du décès de M. Louis Guérin, associé de la Maison Guérin Frères : négociants-commissionnaires, à Paris, un de nos anciens membres très dévoués, Conseiller honoraire du Commerce extérieur, qui avait reçu la médaille de l'Expansion Commerciale, lors de la Remise Solennelle en Sorbonne au mois de mars dernier, et de M. Laurent-Vibert, Président du Syndicat Lyonnais de la Parfumerie, Secrétaire adjoint du Comité régional de Lyon des Conseillers du Commerce extérieur, qui s'était entièrement consacré à l'œuvre d'Expansion française dans le monde.

M. Raynaldy, ancien Ministre du Commerce et de l'Industrie, a accepté de faire partie du Comité d'Honneur de notre Groupement et a manifesté le désir de se joindre