truire le commerce d'un rival, mais seulement pour « protéger » ou aider indirectement le commerce et l'industrie. D'où il faudrait déduire que, d'une manière mal définie, une grande Puissance peut venir en aide au commerce de ses nationaux, grâce au prestige que procurent une grande marine et une forte armée et à l'action qu'elle exerce sur les tarifs internationaux. Ici encore, l'exemple des petites nations européennes dément cette affirmation.

Il est évident que l'étranger n'achète pas nos produits et refuse ceux de l'Allemagne, parce que nous avons une marine plus forte. Supposons que les représentants d'une maison anglaise et d'une maison allemande, vendant toutes deux de la coutellerie, dans la République Argentine, au Brésil, en Bulgarie ou en Finlande, se réunissent dans l'un de ces pays : l'Allemand ne va pas enlever la commande parce qu'il pourra prouver à l'Argentin, au Brésilien, au Bulgare ou au Finlandais que l'Allemagne a douze « Dreadnoughts », alors que l'Angleterre n'en a que huit. L'Allemand enlèvera la commande si, dans l'ensemble, il peut faire une offre plus avantageuse pour l'acheteur qu'il sollicite. C'est pour cette unique raison que la commande sera faite à un marchand de n'importe quelle nationalité, qu'il soit Allemand, Suisse,