

BYRRH

VIN TONIQUE et APERITIF

RECOMMANDE AUX FAMILLES VENTE EN 1912: 11,000,000 DE BOUTEILLES
L. VIOLET, - THUIR, FRANCE

Agents: PAUL GELPI & SONS, New Orleans

BYRRH

Le Canal de Panama

L'ouverture officielle du canal de Panama est fixée, depuis quel temps déjà, au 1er janvier 1915. Le gouvernement des Etats-Unis a pris, dit-on, ses précautions pour que cette inauguration ne soit pas retardée. Mais quand bien même l'achèvement complet du canal pour sa mise en service commercial demanderait quelques mois de plus, il n'est pas douteux que cette gigantesque entreprise sera enfin terminée au commencement de l'année prochaine.

Cet événement de demain a provoqué des enquêtes et la publication d'ouvrages et d'études où l'on analyse les conséquences économiques de cette nouvelle voie de communication qui sera bientôt ouverte à toutes les nations du globe. On peut aussi, dès maintenant, puisque l'on approche du but, apprécier au point de vue financier et au point de vue technique, cette colossale entreprise. Le succès — d'ailleurs relatif — auquel on va aboutir n'a pas été sans dangers et sans profondes déceptions. Dans l'histoire du canal se mêlent l'audace et l'imprévoyance, les efforts merveilleux des ingénieurs et les erreurs inexplicables commises, dans les études préparatoires puis l'admirable lutte de tous ces pionniers contre cette langue de terre rebelle, contre les fièvres de la fièvre jaune et de la malaria, cent fois plus redoutables que les roches de la Culebra et les crues du rio Chagres. Il a fallu surtout à ceux qui, les premiers, attaquèrent ce sol inhospitalier, plus que de la ténacité. On peut dire simplement, sans emphase, que ces chantiers, plus dangereux que des champs de bataille, ont eu leurs héros.

L'idée de faire communiquer, par canal, l'Atlantique et le Pacifique a hanté, depuis la découverte de l'Amérique, plus d'un esprit audacieux. Mais le point de savoir dans quelle partie la plus étroite de l'Amérique centrale il pourrait être établi, a presque toujours été l'objet d'opinions différentes. La voie par le Panama et celle par le Niagara ont été en concurrence dès l'origine de cette conception. Sans remonter plus haut, il nous suffira de rappeler, à cette occasion, un incident assez curieux — de la vie d'Ouvrard, le célèbre munitionnaire. Sous la Restauration, Ouvrard avait été le fournisseur de l'armée qui fit l'expédition d'Espagne, et il avait certainement rendu celle-ci possible en réparant les fautes de l'Intendance. Mais à la suite de démentis pour l'administration militaire avec les règlements de compte, on le jeta en prison, à Sainte-Pélagie, en 1825. Il y trouva un aventurier écossais, du nom de Mac Grégor, qui était venu, sans succès, d'ailleurs, à Paris, pour essayer de trouver

des capitaux. Un procès malheureux l'avait conduit, aussi lui, à Sainte-Pélagie, et Ouvrard, qui avait quelque peu rencontré à Madrid, entra en relations avec lui. Mac Grégor lui exposa, alors, le plan d'un canal océanique qu'il prétendait percer par la voie du canal de Nicaragua. Son projet consistait à rendre la rivière de Saint-Jean navigable jusqu'au lac, et ensuite à creuser, à travers les montagnes, dans la direction la mieux appropriée, un canal jusqu'à la mer.

Lorsque le Congrès de Paris, en 1879, se réunit pour décider quelle voie serait choisie, il se trouva en face de deux propositions: l'une d'un canal par le Nicaragua, et l'autre par le Panama. La première fut défendue par les Américains; la seconde, par l'influence dominante de M. de Lesseps, fut adoptée à une grande majorité. Plus tard, à la suite de l'insuccès de l'entreprise française, le gouvernement des Etats-Unis sembla persister dans son idée première; mais cette opinion, après l'immense effort accompli à Panama, et dont il pouvait bénéficier, paraît bien avoir été maintenue, tout au moins dans les derniers mois qui précédèrent sa décision finale, pour des fins habiles. Fichtelberg, tout ce qui appartenait dans l'isthme à la Compagnie française, à un prix avantageux. On ne saurait nier cependant que le peuple américain ne fut convaincu de la supériorité du projet par le Nicaragua. C'était une conviction populaire et elle influait fortement, malgré l'intérêt réel qu'offrait alors la solution par le Panama, sur l'esprit du président Roosevelt. M. Bunau-Varilla, ancien ingénieur en chef du canal, dans un livre fort attachant, publié il y a quelques mois (1), et qu'il a vécu, expose les péripéties des événements auxquels il a été mêlé, et qui ont marqué les fluctuations d'opinion du gouvernement des Etats-Unis avant qu'il ne prit définitivement parti.

La compagnie française une fois constituée on termina les études préliminaires et l'on commença les travaux. M. de Lesseps avait été le promoteur et était l'âme de cette formidable entreprise. Il avait alors 73 ans. Un grand prestige, vis-à-vis du monde entier, lui était venu du succès remporté par le percement du canal de Suez. Aussi les critiques judicieuses que souleva le projet du Panama tel qu'il le concevait demeurèrent-elles sans effet. Il allait, confiant dans son étoile et avec un enthousiasme que rien ne pouvait refroidir, vers la plus cruelle des déceptions. Il est vrai que tout conspire dans le passé, dans son œuvre si discutée, au début du canal de Suez, pour lui faire dédaigner les conseils, et supprimer comme d'un revers de main, tous les obstacles. Lord Palmerston, traduisant sans mesure, en 1857, la défiance de l'Angleterre à l'égard du canal de Suez, n'avait-il pas qualifié cette entreprise d'«acroquerie»? Les faits avaient répondu à cette accusation; les Anglais, délaissés enfin sur leurs

intérêts, étaient devenus les principaux bénéficiaires du canal pour leur plus grand profit. Cet ensemble de circonstances, l'entraînement et l'enthousiasme qu'elles provoquèrent ne permirent pas aux critiques qui se produisirent alors d'être entendues. Et cependant, si on les eût écoutées, beaucoup de fautes n'auraient point été commises, car le projet auquel M. de Lesseps était allé tout d'abord, et auquel il se tint pendant longtemps, comportait un canal niveau, sans écluses, comme celui de Suez. Or, les premières études envisagèrent de façon beaucoup trop optimiste ce projet. L'estimation du cube des déblais et du coût des travaux fut beaucoup trop basse. En 1879, à son retour d'un voyage dans l'isthme, M. de Lesseps rapporta des plans provisoires et un devis qui s'élevait, pour toute la construction du canal à 650 millions de francs. Le chiffre, certes, était faible vis-à-vis de l'œuvre à accomplir, et il s'agissait de ne donner au canal qu'une profondeur de 8m. 50, reconnue insuffisante depuis, en présence des dimensions et du tirant d'eau des steamers et des grands paquebots modernes. M. de Lesseps, néanmoins, trouvait ce chiffre trop élevé. On a pu écrire qu'il n'aimait pas les ingénieurs; peut-être parce qu'il avait eu à constater quelques défaillances de leur part au canal de Suez, il s'adressa donc à des hommes «pratiques», à des grands entrepreneurs de travaux publics. Ceux-ci estimèrent le coût complet du canal en eau libre, sans écluses à un peu plus de 500 millions de francs. On était loin d'une évaluation faite au début et qui s'élevait à près de 1,100 millions. L'erreur, cette fois, était manifeste et aurait dû frapper d'autant plus les esprits qu'on ne tenait aucun compte de ces supputations, du danger d'un étiage de l'isthme et de la terrible fièvre jaune qui devait y faire tant de victimes.

Il est une question aussi que l'on ne doit point négliger dans les pays exotiques ou coloniaux: c'est celle de la main-d'œuvre. Malgré les moyens mécaniques dont on disposait même à ce moment-là, et que l'on a beaucoup perfectionnés depuis, il était indispensable de recruter de nombreux travailleurs, de les maintenir sur les chantiers et de prévoir quel serait le montant des salaires. C'est là une variable indépendante et à laquelle on doit donner des limites très larges. Elle a une influence considérable et sur la durée et sur le coût des travaux. C'est donc avec beaucoup trop de confiance et avec une imprévoyance quel que peu présomptueuse que l'on aborda ce travail de titans. L'expérience ne tarda pas, du reste, à corroborer les prévisions de certains hommes qui, comme M. Godin de Lépinay, avaient eu conscience des obstacles à vaincre.

Les travaux furent attaqués avec vigueur peu de mois après la constitution définitive de la Société interocéanique qui date de 1880. En 1882, il y avait dans l'isthme 20,000 ouvriers, 40 dragues en travail, 125 excavateurs, 250 locomotives et 8,000 wagons. L'effort fut réellement grand. Mais, dès le début, les difficultés surgirent. Le climat meurtrier fauchait les hommes emportés par la fièvre jaune. Le premier directeur, M. Dingler, qui avait amené dans l'isthme sa femme, son fils, sa fille et le fiancé de celle-ci, perdit tous les quatre. Les crues dévastatrices du rio Chagres survinrent, et les obstacles techniques, la cherté de la main-d'œuvre s'ajoutèrent à ces fléaux. Alors on résolut, en 1887, de s'en tenir au canal à écluses. C'était une décision nécessaire, trop tardive. Elle n'étonna que la masse des gens qui n'étaient pas au courant de la situation, mais, en même temps, elle reculait la date de l'ouverture, promue du canal, et, par ce côté, ébranla fortement la confiance des derniers fidèles.

La partie financière de l'entreprise n'avait point non plus été toujours conduite avec une habile perspicacité. Dès le commencement, s'en fiant à ses simples forces et à son nom glorieux, M. F. de Lesseps avait voulu faire, directement, sans intermédiaires, appel au crédit public, et n'avait point réussi. En dehors de la constitution du capital de 300 millions de francs, la Compagnie fit sept émissions d'obligations dont la dernière fut la fameuse émission d'obligations à

lots, autorisée par les Chambres, et qui donna lieu aux incidents et à la crise que l'on sait. Jusqu'à la quatrième émission, faite en août 1886, tout alla presque bien, quoique sur les 500,000 obligations offertes, lors de cette dernière, à 4 0-0, 458,802 seulement furent souscrites. Les autres émissions, celle de juillet 1887 et celle de juillet 1888 démontrèrent, par le nombre décroissant des obligations souscrites — 89,802 sur 350,000 — les craintes du public. La dernière, l'émission d'obligations à lots du 26 juillet 1888 fut désastreuse. Là, se place un incident rapporté par M. Ph. Bunau-Varilla dans le livre que nous avons signalé plus haut. Lors de cette émission, les grandes maisons de crédit de Paris furent appelées à se prononcer sur le mode de procéder pour cet emprunt. Fallait-il émettre en bloc les deux millions d'obligations, ou ne demander au public que successivement, chaque année, les 200 ou 220 millions employés en travaux annuellement? Cette dernière solution était la meilleure. Il paraîtrait qu'elle fut repoussée par une haute personnalité du monde financier qui, ce jour-là, manqua de perspicacité. Et l'emprunt échoua. Ce fut la fin.

Une compagnie nouvelle succéda aussitôt à celle-ci et occupa surtout — ce fut son but unique — d'actes conservatoires en vue de passer la main à une autre compagnie ou de vendre le canal. Les Américains, qui avaient suivi les éboulements périlleux de cette lutte, attendaient l'heure. Ils surent jouer du projet par le Nicaragua et finirent un beau jour par acheter, pour 210 millions de francs, les travaux exécutés, le matériel, le chemin de fer et les droits de la Compagnie. A leur tour alors ils s'attaquèrent à cette œuvre redoutable.

Eux aussi commirent de fortes erreurs dans leurs prévisions et se heurtèrent à des obstacles qu'ils avaient cru d'abord moins redoutables. Ils profitèrent cependant de l'expérience si cruelle et si coûteuse de leurs devanciers, et adoptèrent le canal à écluses en portant la profondeur du canal à 12m50 pour répondre aux besoins de la navigation moderne. Bien que pourvus de machines plus puissantes que celles de la Compagnie française, la durée des travaux aura été beaucoup plus longue qu'il ne l'avait prévue. C'est le 4 mai 1901 que la cession du canal fut faite au gouvernement des Etats-Unis. Si le canal est ouvert au commerce le 1er janvier 1915, il aura fallu plus de dix années pour le terminer. Les Américains, surtout depuis qu'ils ont été aux prises avec des difficultés de toute nature, ont rendu hommage à l'effort déployé par les Français, placés dans des conditions bien moins avantageuses qu'eux pour accomplir ces travaux.

Mais le facteur le plus puissant peut-être du succès très relatif qu'ils remportent tient à l'énergie et à l'habileté qu'ils ont développées pour combattre la fièvre jaune. Ils étaient, il est vrai, mieux armés que nous, puisque les découvertes de la science leur avaient appris quel était l'agent de propagation de cette terrible maladie. A Cuba, ils avaient déjà lutté avec efficacité contre ce fléau, en détruisant les moustiques, en supprimant les eaux dormantes, et en coulant du pétrole sur celles qu'ils ne pouvaient point faire disparaître. Bien d'autres moyens préventifs furent appliqués par eux dans l'isthme. Et ce qui est le plus remarquable dans cette campagne, c'est l'inaltérable énergie et l'intelligente volonté avec laquelle ils l'ont menée. Du reste, ils se sont montrés, dans toutes les branches des services de ces nombreux chantiers, des organisateurs de premier ordre.

Quant à la dépense, elle dépassera, de beaucoup, celle prévue dans les devis établis. On l'estime, à l'heure actuelle, à 375 millions de dollars; ce qui représente, si l'on prend le dollar au pair, près de 1,950 millions de francs. Et c'est probablement là un minimum. Il faut compter, avec les travaux imprévus et les accidents de matériel, lorsqu'on mettra le canal en exploitation, plus de deux milliards de francs. Si l'on y ajoute les 1,200 millions de francs que l'entreprise française a jetés dans l'isthme, on voit que le canal de Panama — exécuté avec

écluses — aura coûté environ 3 milliards et demi de francs.

Etait-il réellement utile à l'intérêt général des nations du globe d'affronter tant de dangers et de dépenser un capital aussi élevé? Au point de vue économique, ce canal interocéanique apporte-t-il un accroissement général de puissance productive? C'est fort discutable. M. Daniel Bellet dans un livre admirablement documenté (1) examine cette question et la résout en somme par la négative. Certes, l'utilité de ce canal pour les Etats-Unis ne paraît pas faire de doute, en ce qui concerne les relations de la côte Est avec la côte Ouest des Etats-Unis et celle de l'Amérique du Sud. C'est un point qui a préoccupé les Américains ainsi que leurs relations avec le Japon, la Chine et les Philippines. Toutefois, ce n'est pas le seul. Les fortifications et les défenses au moyen desquelles ils ont voulu protéger le canal prouvent que les préoccupations stratégiques ont joué un grand rôle dans leurs décisions. Ils ont tenu à assurer à leur flotte le passage d'un océan dans l'autre par une voie plus courte que celle du détroit de Magellan. Il n'est pas certain qu'ils y soient parvenus, comme l'a fait remarquer, fort judicieusement, notre savant collaborateur M. G. Allix dans le Journal des Transports, (octobre 1913); les Américains se font illusion s'ils croient, que le passage du canal, en temps de guerre, par leur flotte, serait chose facile. Il faudrait entrer d'abord, et sortir ensuite, sous le feu des flottes ennemies. Du reste, le déficit considérable de l'exploitation — prévu par les intéressés — représentera une somme de dollars telle qu'avec elle les Etats-Unis auraient pu entretenir une superbe flotte dans le Pacifique.

Car le canal ne donnera pas, sans contestation possible, des recettes susceptibles de couvrir les dépenses d'exploitation commerciales d'abord, et les dépenses militaires ensuite. On s'est livré de nombreuses prévisions sur le trafic possible du canal. Des 1870, le regretté Emile Levasseur avait produit, à ce sujet, de prudentes statistiques. En Amérique, M. Emory Johnson a fait des études approfondies sur les éléments d'exploitation et d'administration du canal. Ses conclusions n'ont pas été influencées par un optimisme voulu. Elles sont loin d'être satisfaisantes pour le gouvernement des Etats-Unis, industriel responsable en la circonstance, puisqu'il a, lui-même, accompli cette œuvre avec l'argent des contribuables américains et l'exploitera de même. Lorsqu'il sera dans la période d'exploitation normale, le canal servira, par an, au passage de 7 millions de tonneaux taxés, évaluation qui paraît beaucoup trop élevée. A 6 fr. le tonneau, cela donne 42 millions de francs. Si l'on y joint les recettes produites par les voyageurs et les bénéfices accessoires, on arrive à une soixantaine de millions. Or, M. Emory Johnson estime que les dépenses totales annuelles s'élèveront à plus de 100 millions de francs. Là-dessus, 60 millions de francs seraient attribués au capital — aux 2 milliards 200 millions de francs dépensés. C'est maigre et absolument insuffisant. Mais il s'agit ici d'une industrie d'Etat.

M. Daniel Bellet nous paraît avoir porté un jugement très vrai sur cette entreprise. Il fait remarquer que, en général, les canaux maritimes ne peuvent guère — sauf le canal de Suez placé dans des conditions particulières et dans le succès est éclatant — donner lieu à une exploitation réellement commerciale. D'un autre côté, ils n'offrent pas tous les avantages que l'on aurait pu croire, à la navigation. Le canal de Corinthe et celui de Manchester sont là pour le prouver; il s'y ajoute malheureusement, celui de Panama. Il n'est, du reste, pas douteux, que pour nous Français, l'utilité de cette voie maritime est très mince. Elle aura certainement une influence que l'on ne peut encore apprécier, mais qui sera réelle — le développement économique des côtes ouest des deux Amériques. Il est encore plus difficile de prévoir ce que sera cette influence au point de vue politique et social. LA est le secret de l'avenir.

ANDRE LIENNE.

(1) Panama. La création. La

CHARLES HARDWICK ET COMPAGNIE, LTD.

CONFECTIONNEURS DE
Vêtements d'Hommes
141 RUE CARONDELET
Il n'est pas surprenant de voir que l'homme qui réussit reconnaît que le fait d'être correctement habillé et à la mode, est une indication de qualités qui prouvent une disposition spéciale pour la réussite dans la vie.
Le fait d'être bien mis assure l'entrée des meilleurs endroits et constitue un passeport pour les positions qu'un homme capable croit être en mesure d'occuper.
Nos prix sont raisonnables.

"LORRAINE APARTMENTS" AVENUE ST. CHARLES ET SHORT
Sont modernes, "up to date", chauffés à vapeur, concierges, téléphone, fourneaux à gaz et stores. Tout ce qu'il y a de nouveau dans la construction des appartements. Nous invitons le public à visiter les chambres. Pour de plus amples informations voyez
F. H. KUNTZ, AGENT, PHONE WALNUT 1286.

destruction. La résurrection, un vol. Plon — Nourrit, édit.

Consulat de France

522 rue Bourbon
Les personnes dont les noms suivent sont priées de se présenter à la chancellerie:
MM. Brunet, Jean
M. Calando, Victor
M. Duffour, Félicie
Mme Duffour, Veuve
M. Duffour, Alice
M. Fourguette
M. Graff, Jean Gustave Abel
M. Lohson, Thomas
M. Labourdette, Laurent
M. Lassalle, Jean Bernard
M. Mejeville, Jean Germain
M. Prval, Honoré
M. Rocca, Rrnan Dominique
M. Sainquentin, René
Le 27 Mars, 1914.

MAUBERRET ET RIGG
OPTICAL AND JEWELRY CO.
141 rue Baronne
Le département de l'optique est entre les mains de M. S. Rigg, qui est un optométriste diplômé, ce qui lui permet d'examiner et de diagnostiquer toutes les erreurs de réfraction et de vendre des verres qui corrigent ces erreurs. Tous nos verres sont préparés à la main. Nous vendons que des verres de première qualité et nos prix sont modérés.
Nous affirmons que nous sommes capables de remplir toutes les commandes même les plus difficiles. Nous représentons également les plus grandes maisons de bijouterie des Etats Unis. Tout ce que nous vous demandons c'est de nous donner un ordre d'essai.
MAUBERRET ET RIGG
Optical and Jewelry Co., 141 rue Baronne, en face l'église des Jémites
7 MARS 20

CENDRES
A vendre en s'empressez toute quantité spéciale de wagons complets
THOMAS M. JOHNSTON
1925 RUE ANNONCIATION
Téléphone Jackson 1445
Terrains mis à niveau. Tombereaux à louer

CHEMINS DE FER

EXCURSIONS

New Orleans Great Northern Railroad

DIMANCHE ET MERCREDI.
ENTRE NOUVELLE ORLEANS ET Ramsey, Covington, Chalmette, Abita Springs, Ozona Park, Natchitoches, Natch, Forest Glen, La.ombe, Oaklawn, Hycida, Bon-tour.
\$1.00
Folsom, Onville, Woods, Red Bluff et "Triton"
\$1.25

Le prix du voyage ne s'applique pas à la Nouvelle-Orléans, en ce qui a rapport aux mercredis.

Dimanche Soir seulement.
Bogalusa, Rio, Sun, Natchitoches, Floreville, Maud, Amos et Intermedaire.
\$1.25

Prix réduits également de Columbia, Ligne Principale et Sud-Tylerstown et Stations sur Burke Chitto et Embarrasments de Shreve et de la Nouvelle-Orléans.

Dimanche.
De la Nouvelle-Orléans: Quitte la Station Terminale... 7:35 a. m. Arrive à la Station Terminale... 8:05 p. m. A la Nouvelle-Orléans: Quitte Terminal Station... 9:05 a. m. Quitte Terminal Station... 6:00 p. m. Pour plus amples informations voyez l'agent des billets, Terminal Station, Canal et Basin, ou téléphones Main 420.

QUEENSBRESKIN ROUTE

Le Train de New York

Quitte la Station Terminale à **7:30 P. M.**

DIRECTEMENT
A la 32me rue et la 7me Avenue Un lit de Broadway.

Eclairé à l'Electricité. Excellent Service de Wagon Restaurant.

"A La Carte"
Bureau des Billets,
211 RUE ST. CHARLES.

Dépôt: Station Terminal, rue du Canal.
PHONE MAIN 322.



JULES LALERE, IMPORTATEUR

d'Espadrilles Françaises
Confortables pour les cors et oignons. Excellentes pour la maison, le bureau et le gymnasie. La chaussure la plus durable qui soit fabriquée.

611 Rue Bourbon,
Nouvelle-Orléans - Louisiane

PLUS D'APPETIT??

Prenez alors un verre de
"DUBONNET"

Le grand tonique et apéritif français, supérieur au meilleur

COCKTAIL

Vendu dans tous les hôtels, restaurants et clubs de la Nouvelle-Orléans et aussi par tous les marchands de vin et les épiciers



Insistez sur l'original

"DUBONNET"

et évitez les contrefaçons

E. C. VILLERE CO

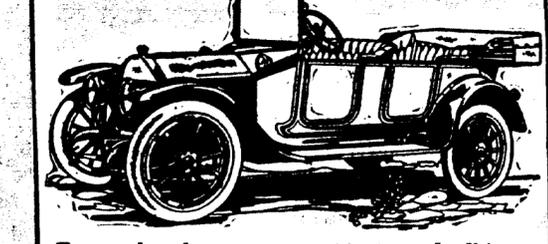
Distributeurs pour le Sud

BUREAU DE PLACEMENT

SYLVAIN VIDALAT
214 EXCHANGE ALLEY
Chambres garnies de premier ordre. Prix modérés. OUVERT TOUTE LA NUIT

OAKLAND

"LE CAR AVEC UNE CONSCIENCE"



Il y a plus de cent propriétaires de l'Auto Oakland, en ville. Leur recommandation de l'Auto Oakland a causé la vente d'une grande quantité. Le Oakland est la meilleure machine de prix moyen qui soit offerte en vente en Amérique.

Venez à notre magasin, examinez le OAKLAND, et nous sommes convaincus que votre nom ira sur la liste des nombreux propriétaires, satisfaits, du OAKLAND.

BIRD MOTOR CO., Agents
745 RUE BARONNE