

TROISIÈME CONVERSATION

LA PROTECTION DU TRAVAIL. — CONCLUSION.

SOMMAIRE : Les achats du gouvernement à l'étranger. — La protection du travail. — Nécessité logique de taxer l'importation des ouvriers étrangers. — Les effets de la protection. — Comment elle finit par être funeste à ceux qu'elle favorise. — L'État et sa mission. — Responsabilité des classes gouvernantes. — Ce qu'il y a à faire et à ne pas faire dans l'intérêt de l'agriculture. — Pourquoi les protectionnistes et les collectivistes sont réfractaires à l'économie politique.

(Le café du *Rat mort*. Intérieur ancien style. Bourgeois du quartier, politiciens et artistes en herbe).

LE PROTECTIONNISTE (en costume de soirée, pardessus élégant).

On dira ce qu'on voudra. C'est un scandale. Oh ! les bureaux ! les bureaux !

L'ÉCONOMISTE.

Voyons, expliquez-vous ! Qu'est-ce qui est un scandale ?

LE PROTECTIONNISTE.

Eh ! mais, la routine des bureaux. Je leur ai dit leur fait, à la Chambre.

L'ÉCONOMISTE.

Que leur avez-vous dit ? De quoi s'agissait-il ?

LE PROTECTIONNISTE.

Il s'agissait des approvisionnements de la guerre

et de la marine. Figurez-vous qu'en ce moment même, où l'agriculture est en détresse, les départements de la guerre et de la marine font des achats de grains à l'étranger. J'ai interpellé les ministres qui ont balbutié des explications embarrassées.

L'ÉCONOMISTE.

Qu'ont-ils dit?

LE PROTECTIONNISTE.

Ils se sont excusés en disant qu'on avait pris pour règle d'acheter au meilleur marché; qu'on ne s'occupait pas de la provenance. J'ai répliqué. Je les ai fait rougir de leur manque de patriotisme et ça été un tonnerre d'applaudissements.

L'ÉCONOMISTE.

Je vous félicite sincèrement de votre succès. Mais est-ce en l'honneur du *Rat mort* que vous avez endossé votre habit et ce superbe pardessus?

LE PROTECTIONNISTE.

Non! je vais en soirée. Vous admirez mon pardessus. Vous avez raison. C'est souple, c'est léger, et d'un bon marché étonnant. Je l'ai acheté à Londres.

L'ÉCONOMISTE.

Ah!

LE PROTECTIONNISTE.

Oui, je me fais habiller en Angleterre. C'est bécarre!

L'ÉCONOMISTE.

Bécarre?

LE PROTECTIONNISTE.

On voit bien que vous n'êtes pas dans le mouve-

ment. Vous n'êtes pas au courant du progrès de la langue. Être bécarre, c'est être à la mode, mieux qu'à la mode, et avec cela sérieux, anglais ¹. J'ai mon tailleur à Londres, et j'achète mes gants à Bruxelles. Voyez plutôt. Des gants moulés sur les doigts, solides et moins chers qu'à Paris.

L'ÉCONOMISTE.

L'industrie parisienne souffre beaucoup en ce moment; elle traverse une crise pénible, et peut-être dangereuse. On congédie les ouvriers.

¹ Voici comment *le Figaro*, journal bécarre, définit le bécarre :
 « Un homme est « bécarre » quand il se met en habit à partir de six heures et demie du soir et qu'il voit le monde. Le « bécarre » a des souliers pointus, un pantalon étriqué, le gilet blanc très ouvert. Il ne porte qu'un seul gant, à la main gauche, et il n'a point de bijoux. Le « bécarre » est gourmé, très droit, très sérieux, très anglais et très sanglé. Il a un col de chemise très haut et très empesé, une cravate blanche à nœud extrêmement court. Il doit avoir des bouts de favoris ras, descendant au niveau du lobe de l'oreille; il a des moustaches. La barbe lui est interdite. Le « bécarre » ne soupe pas; il se couche de bonne heure pour se lever de bonne heure, afin d'être au bois, à cheval, dès le premier matin. Il n'est pas « bécarre » d'être gai et expansif.

« La concentration est le signe distinctif du « bécarre ». A table, il est « bécarre » de ne pas servir ses voisines. Ne s'occuper que de soi et parler peu constituent la bonne attitude du « bécarre ». Le jeune « bécarre » dédaigne le veston et la jaquette. C'est tout au plus s'il revêt ces vêtements peu distingués dans la matinée. Dès midi il est en redingote, celle-ci courte, serrée et boutonnée. Il est « bécarre » de porter un pardessus, également étroit et court, qui laisse dépasser les basques de l'habit. Le « bécarre » a les cheveux ras; les plus hardis essayent une raie sur le côté, mais on sent que c'est une raie parasite, difficile, plutôt supportée qu'acceptée. Le « bécarre » s'amuse peu. Quand il est lancé, il imite la voix de Baron, lequel est, en ce moment, le plus « bécarre » des acteurs de Paris ».

LE COLLECTIVISTE (qui vient d'arriver).

A qui le dites-vous? Mon patron vient de me renvoyer, sous le prétexte que l'ouvrage ne va pas... et pourtant il continue à employer un tas d'ouvriers belges, italiens, et même des allemands..., parce qu'ils ont consenti à une réduction de salaires, tandis que moi, j'ai refusé de me laisser exploiter. Quand en finirons-nous avec ces vils exploitateurs?

LE PROTECTIONNISTE.

Je vous plains et je suis sensible aux souffrances de l'industrie parisienne. Mais que puis-je faire pour les soulager? C'est l'affaire du gouvernement.

L'ÉCONOMISTE.

Il me semble que c'est un peu aussi la vôtre.

LE PROTECTIONNISTE.

Je ne suis pas député de Paris.

L'ÉCONOMISTE.

Mais encore? Vous trouvez mauvais que le gouvernement achète des blés à l'étranger, et vous ne vous faites pas scrupule d'acheter vos habits à Londres et vos gants à Bruxelles. Si vous vous faisiez habiller à Paris et si les autres « bécarres » suivaient votre exemple, est-ce que cela ne soulagerait pas les souffrances de l'industrie parisienne?

LE PROTECTIONNISTE.

Ce n'est pas la même chose. Je suis un simple particulier, et j'ai bien le droit de faire mes achats où bon me semble. Je n'ai à consulter que mes propres convenances, tandis que le gouvernement...

L'ÉCONOMISTE.

... Doit consulter celles des propriétaires fonciers.

LE PROTECTIONNISTE.

Tandis que le gouvernement doit acheter des blés français pour nourrir les soldats et les marins français. C'est une question de patriotisme.

L'ÉCONOMISTE.

Eh bien ! n'est-ce pas une question de patriotisme, quand on est Français et, qui plus est, député français, d'acheter des habits et des gants français ?

LE PROTECTIONNISTE.

Pas le moins du monde. C'est une affaire de mode et... d'économie domestique. J'achète mes habits et mes gants où ils sont les plus beaux, les plus solides et les moins chers. Si j'agissais autrement, on dirait que je dilapide mes revenus, que je suis incapable de gérer ma fortune. Mes beaux-frères l'ont déjà dit sous le prétexte que j'avais des bontés pour une danseuse italienne. Ils seraient bien capables de me faire interdire.

L'ÉCONOMISTE.

Vous avez des bontés pour une danseuse italienne, vous achetez des habits anglais et des gants belges, et vous n'avez pas de remords ?

LE PROTECTIONNISTE.

Aucun.

L'ÉCONOMISTE.

Cela prouve que vous avez une conscience libre-échangiste et des opinions protectionnistes.

LE PROTECTIONNISTE.

Mes opinions n'ont rien à voir dans mes achats.

L'ÉCONOMISTE.

Ni dans vos bontés.


LE PROTECTIONNISTE.

Ni dans mes bontés ! Ne suis-je pas majeur et libre ? N'ai-je pas le droit de consulter mes intérêts dans mes achats et mes sympathies dans... mes bontés. Tandis que le gouvernement, lui, a des devoirs.

L'ÉCONOMISTE.

Sans aucun doute. Le gouvernement a des devoirs envers les contribuables, c'est-à-dire envers la généralité des Français. Le premier de tous, c'est de ne pas augmenter inutilement leurs charges, déjà assez lourdes, pour favoriser des intérêts particuliers ; c'est, par conséquent, d'acheter les blés dont il a besoin où ils sont au meilleur marché, fût-ce à New-York, à Chicago ou à Odessa, comme vous achetez vos habits à Londres, vos gants à Bruxelles et vos plaisirs... en Italie.

LE PROTECTIONNISTE.

Vous êtes un terrible homme. Vous mettez de la logique partout. 

L'ÉCONOMISTE.

Cela ne vaut-il pas mieux que de n'en mettre nulle part ?

Mais revenons-en, si vous le voulez bien, à notre dernière conversation.

LE PROTECTIONNISTE.

J'aime autant cela. Que nous disiez-vous donc ? Ah ! vous prétendiez que les droits protecteurs de l'agriculture renchérisaient artificiellement les nécessités de la vie, le pain et la viande, et qu'ils constituaient une taxe prélevée sur la généralité des consommateurs au profit des propriétaires fonciers !

L'ÉCONOMISTE.

Grands et moyens. Car les petits propriétaires n'y gagnent rien, au contraire.

LE PROTECTIONNISTE.

Grands et moyens, si vous voulez. Mais vous avez oublié d'ajouter que les consommateurs de pain et de viande sont, en grande majorité, des salariés et que le taux des salaires est déterminé par le prix des subsistances. Si le pain et la viande haussent de prix, les salaires hausseront dans la même proportion. Les ouvriers sont donc absolument désintéressés dans la question.

LE COLLECTIVISTE.

C'est vrai. C'est la loi d'airain, comme l'a si bien nommée Lassalle. L'exploitation capitaliste abaisse les salaires au *minimum de subsistances*.

L'ÉCONOMISTE.

Combien gagnez-vous dans votre état de peintre-décorateur?

LE COLLECTIVISTE.

Combien je gagnais plutôt, avant que mon exploitateur ne m'ait mis à la porte? 10 francs par jour. Il voulait me réduire à 8 francs. Les Belges et les Italiens ont accepté la réduction. Moi j'ai refusé, mais me voilà sur le pavé.

L'ÉCONOMISTE.

Eh bien! 10 francs et même 8 francs, n'est-ce pas quelque chose de plus qu'un minimum de subsistance?

LE COLLECTIVISTE.

Peut-être, mais nous sommes des artistes, nous autres.

L'ÉCONOMISTE.

Cela ne fait rien à l'affaire. Si vos patrons avaient le pouvoir que vous leur attribuez de fixer à leur gré le taux des salaires, ne l'abaisseraient-ils pas au-dessous de 10 francs et même de 8 ?

LE COLLECTIVISTE.

Parbleu ! mais ils ne trouveraient pas d'ouvriers.

L'ÉCONOMISTE.

Et quand le pain et la viande viennent à hausser, est-ce qu'ils ont l'habitude d'augmenter vos salaires en proportion ?

LE COLLECTIVISTE.

Ils n'ont garde. Ils n'augmentent nos salaires que lorsqu'ils ne peuvent faire autrement, lorsqu'ils ne trouvent pas assez d'ouvriers à exploiter.

L'ÉCONOMISTE.

C'est-à-dire lorsque la demande de travail dépasse l'offre. C'est la formule de Cobden : *Quand deux ouvriers courent après un maître, le salaire baisse ; quand deux maîtres courent après un ouvrier, le salaire hausse.* Il s'agit donc de savoir si le renchérissement du pain et de la viande augmente ou diminue la demande de travail.

LE PROTECTIONNISTE.

Tout est là.

L'ÉCONOMISTE.

Parfaitement. Eh bien ! que nous ont appris vos propres statistiques ? Elles nous ont appris que la production agricole s'est plus développée et, par conséquent, qu'elle a demandé plus de travail sous le régime de la liberté qu'elle ne l'avait fait aupara-

vant sous le régime de la protection. Mais si le travail n'est pas plus demandé ou s'il est moins offert, les salaires ne hausseront pas, et le renchérissement sera à la charge des ouvriers. C'est un impôt qui sera prélevé à raison de 26 francs par tête sur la grande classe des travailleurs et perçu par une minorité de propriétaires français. Bref, c'est un impôt sur le salaire au profit de la rente du sol.

LE COLLECTIVISTE.

Tant mieux !

LE PROTECTIONNISTE.

Tant mieux ! C'est vous qui dites : Tant mieux !

LE COLLECTIVISTE.

Oh ! je sais bien ce que je dis. D'abord, cela fera mûrir la poire... Ensuite, cela vous obligera à protéger le travail national.

LE PROTECTIONNISTE.

Mais est-ce que nous faisons autre chose ? C'est notre spécialité de protéger le travail national.

LE COLLECTIVISTE.

Distinguons. Vous protégez les profits des entrepreneurs d'industrie et les rentes des propriétaires, en taxant à l'entrée les produits étrangers, mais vous vous gardez bien de protéger les salaires des ouvriers.

LE PROTECTIONNISTE.

En taxant les produits étrangers, nous protégeons les salaires aussi bien que les profits et les rentes.

LE COLLECTIVISTE.

Allons donc ! Est-ce que vos industriels et vos propriétaires protégés se privent d'employer des Ita-

liens, des Belges, des Allemands, qui viennent nous faire une concurrence au rabais? J'en sais quelque chose. Est-ce juste? Si l'on empêche l'entrée des produits dans l'intérêt des industriels et des propriétaires, ne devrait-on pas empêcher l'entrée du travail dans l'intérêt des ouvriers? Mais vous vous moquez bien des ouvriers, vous autres! Vous vous qualifiez de protecteurs du travail national; vous êtes les complices de ceux qui l'exploitent.

LE PROTECTIONNISTE.

Voyons, du calme! Ne nous fâchons pas. Quelle influence voulez-vous que la concurrence d'une poignée d'ouvriers étrangers puisse exercer sur les salaires des millions de travailleurs français? C'est iusignifiant. C'est une goutte d'eau dans l'Océan.

LE COLLECTIVISTE.

Une goutte d'eau! Dites plutôt une inondation.

L'ÉCONOMISTE.

Ce n'est ni une goutte d'eau ni une inondation. Tout ce qu'on peut dire, c'est que l'importation du travail étranger est au moins égale à celle des blés.

LE PROTECTIONNISTE.

Par exemple! C'est trop fort.

L'ÉCONOMISTE.

Consultons encore une fois la statistique officielle. Elle nous apprend, d'une part, que la France importe en moyenne une quantité de céréales et de viandes égale au dixième de sa production. Elle nous apprend, d'une autre part, qu'il y a en France un million d'étrangers. Sauf un nombre relativement peu considérable d'oisifs fixés pour la plupart

à Paris, d'industriels et de propriétaires, ces étrangers sont des ouvriers. Bien peu d'entre eux ont amené leur famille, presque tous sont dans la force de l'âge. Ce n'est rien exagérer de dire que ce million d'étrangers résidant en France fournit 7 à 800,000 travailleurs en pleine activité. Or, combien compte-t-on d'ouvriers actifs dans l'ensemble des branches de notre agriculture et de notre industrie? A peine 6 millions. Vous voyez donc que l'inondation du travail étranger est plus forte encore que celle des blés. D'où il est bien permis de conclure que si l'importation du blé fait baisser les rentes des propriétaires fonciers, celle du travail exerce une influence analogue sur les salaires des ouvriers.

LE COLLECTIVISTE.

Cela ne peut pas être contesté. Je viens encore d'en avoir la preuve à mes dépens. Du reste, nos frères les ouvriers américains ont déjà compris, — ils sont en avance sur nous, — la nécessité de se protéger contre la concurrence du travail au rabais. Ils ont fait prohiber le travail chinois.

LE PROTECTIONNISTE.

Quoi! Vous voudriez traiter les Belges, les Suisses, les Italiens et les Allemands comme les Américains traitent les Chinois. Et la fraternité des peuples, qu'en faites-vous?

LE COLLECTIVISTE.

La fraternité des peuples, c'est une balançoire (se reprenant), un régime capitaliste. Oh! je ne dis pas, quand les États aristocratiques et bourgeois seront remplacés par des collectivités ouvrières,

quand le sol sera nationalisé, quand le capital sera muselé, quand l'infâme concurrence aura fait place à l'association...

L'ÉCONOMISTE.

Par un grand A.

LE COLLECTIVISTE.

Par l'association des collectivités, collectivées dans l'humanité, alors les peuples pourront fraterniser; mais, en attendant, ma foi, tant pis! Chacun pour soi! Que tous ces meurt-de-faim étrangers, qui viennent manger notre pain et faire baisser nos salaires, restent chez eux. (Au protectionniste): Tenez, faisons un marché! Nous vous passerons la protection des rentes et des profits, si vous voulez nous passer la protection des salaires.

LE PROTECTIONNISTE.

C'est à voir. Quelles protections demanderiez-vous? Pas la prohibition, comme pour les Chinois, au moins?

LE COLLECTIVISTE.

Oh! non; nous ne sommes pas si exigeants. Vous avez voté, il y a quelques mois, 25 francs par tête de bœuf, et vous allez doubler ce droit.

LE PROTECTIONNISTE.

Probablement, et ce sera encore bien insuffisant.

LE COLLECTIVISTE.

Eh bien! un ouvrier vaut bien un bœuf. Nous ne demandons pas davantage; 50 francs, c'est de la protection dans les prix doux.

LE PROTECTIONNISTE.

Je ne dis pas non. Je consulterai mes collègues.

Pourtant, vous n'avez pas à vous plaindre, vous autres ouvriers. Les salaires ont doublé depuis vingt ans.

LE COLLECTIVISTE.

Comme le prix de la viande. Est-ce que cela vous empêche de protéger le bétail ?

LE PROTECTIONNISTE.

Vous avez raison. C'est une question à creuser.

L'ÉCONOMISTE.

Savéz-vous bien, mes bons amis, ce que vous creusez en ce moment ? Vous creusez la fosse de l'industrie française.

LE PROTECTIONNISTE.

Vous avez la plaisanterie lugubre, mais respectable aussi.

L'ÉCONOMISTE.

Oh ! je ne songe pas à plaisanter. Écoutez plutôt. Savez-vous à combien s'élève le commerce extérieur de la France ?

LE PROTECTIONNISTE.

Je n'ai pas la mémoire des chiffres ; mais tout le monde sait que notre commerce extérieur est en pleine décadence. Nous sommes débordés par la concurrence. Les Allemands s'emparent de nos marchés.

L'ÉCONOMISTE.

N'exagérons rien.

Le commerce d'exportation de la France s'élève annuellement de 3 milliards et 1/2 à 4 milliards de francs ; il s'agit du commerce spécial, consistant dans les articles de production française ; il s'est

élevé en 1875 à 3,892 millions, il est descendu de quelques centaines de millions dans les années suivantes, mais il était encore, l'année dernière (1884), de 3,524 millions. Cette somme se répartit sous forme de rentes, de profits, d'intérêts et de salaires; en d'autres termes, sous forme de revenus, entre tous les Français qui ont contribué à la production, au transport et au commerce des articles exportés. Quelle est la proportion de la population qui trouve ainsi ses moyens d'existence dans la production des articles que la France fournit à l'étranger? La statistique, en sa qualité de science officielle et bureaucratique, ne nous donne à cet égard que des renseignements assez vagues, mais qui peuvent suffire à la rigueur pour un calcul approximatif. Il y a quarante ans environ, M. Michel Chevalier évaluait à 63 centimes par jour le revenu moyen des Français. En supposant que ce chiffre se soit augmenté de moitié, sous l'influence des progrès de l'industrie et malgré l'aggravation croissante des impôts, et qu'il ait été porté à 1 franc par jour, on trouve que 3 millions $1/2$ ou 4 millions d'individus, propriétaires, capitalistes, entrepreneurs d'industrie et ouvriers, tirent leur revenu ou leurs moyens d'existence de la portion de la production française qui est exportée et consommée à l'étranger. C'est le dixième de la population. Mais cette proportion générale varie beaucoup quand on l'examine dans le détail. Il y a encore un certain nombre de branches de la production, et ce sont les plus arriérées, qui ne contribuent point ou qui contri-

buent pour peu de chose à l'exportation; il y en a d'autres, au contraire, — telles sont les branches les plus importantes de l'industrie manufacturière et des industries d'art, qui exportent le tiers ou même la moitié de leur production à l'étranger. Nous voyons, par exemple, dans la *Statistique de la France* de notre savant collaborateur, M. Maurice Block, qu'en 1872 l'industrie de la laine exportait pour 345 millions sur une production totale évaluée à 1,200 millions, soit à peu près un tiers, et que l'exportation de l'industrie de la soie s'élevait à 438 millions sur une production totale de 900 millions, soit à peu près la moitié; ce qui veut dire qu'un tiers de la population occupée à l'industrie de la laine et la moitié de la population occupée à l'industrie de la soie dépendent absolument du débouché extérieur pour leurs moyens d'existence.

En quoi consiste ce débouché extérieur duquel dépend la subsistance de 3 à 4 millions de Français, au plus bas mot, et à quelles conditions pouvons-nous le conserver et l'accroître, voilà ce qu'il s'agit maintenant d'examiner. Il se divise en deux parties d'importance fort inégale : le marché colonial et le marché étranger. Le marché colonial nous appartient; nous pouvons en exclure les produits étrangers qui font concurrence aux nôtres et nous venons, en effet, d'essayer de les en exclure en rétablissant le vieux régime des droits différentiels dans la plupart de nos colonies. Malheureusement, ce marché qui est à nous n'a qu'une valeur commer-

ciale tout à fait insignifiante en comparaison du marché étranger. Sur une exportation totale de 3,574 millions en 1882, nos colonies, l'Algérie comprise, n'ont absorbé que pour 227 millions de nos produits agricoles ou industriels, à peine un quinzième ! Si les droits différentiels accroissent ce chiffre d'un quart, ce sera beaucoup. On peut, à la vérité, augmenter à coups de canon l'étendue de notre domaine colonial ; on peut conquérir Madagascar, le Congo, le royaume de Siam et même le Tonkin, mais les coups de canon coûtent très cher et l'industrie de la conquête est devenue terriblement aléatoire. Il nous faudra selon toute apparence dépenser au moins 1 milliard en employant ce procédé, pour augmenter d'une cinquantaine de millions notre débouché colonial. Autant vaudrait distribuer ces 50 millions sous forme de pensions à nos industriels et à nos ouvriers. Cela leur serait plus agréable et ne nous reviendrait pas plus cher.

Le marché étranger est donc le seul qui ait une importance sérieuse ; il a, de plus, l'avantage de ne rien coûter aux contribuables, à part l'entretien de quelques consuls ; enfin, il est indéfiniment extensible. Son élasticité est même véritablement merveilleuse ; il y a cinquante ans, il n'absorbait pas plus de 500 millions de nos produits (510 millions en 1834) ; il en absorbe aujourd'hui sept fois davantage, et, grâce aux progrès incessants de l'industrie et des moyens de communication, il pourrait bien continuer à suivre la même progression d'ici à un demi-siècle. Mais c'est à la condition expresse et formelle

que nous parvenions à y conserver notre place, car le marché étranger est un marché de concurrence et il n'est pas en notre pouvoir d'en exclure nos rivaux à coups de tarifs différentiels. Nous n'avons qu'un moyen, un seul ! de nous y maintenir, c'est de produire aussi bien et à aussi bas prix que nos concurrents, et cette nécessité est devenue aujourd'hui plus que jamais urgente et inévitable.

Il y a cinquante ans, lorsque le commerce du monde était encore dans l'enfance, en comparaison de ce qu'il est devenu depuis l'avènement de la navigation à vapeur et des chemins de fer, nous n'avions que bien peu de rivaux pour nos articles d'exportation. C'étaient en grande partie des articles de luxe, de goût et d'art, dont nous possédions en quelque sorte le monopole depuis des siècles. Mais ce monopole fructueux, nos concurrents ont entrepris, comme c'était leur droit, de nous l'enlever. On fabrique aujourd'hui des articles de mode, de fantaisie et d'art en Angleterre, en Belgique, en Autriche et même en Allemagne, presque aussi bien qu'en France, ou tout au moins la différence d'habileté et de goût est bien moindre qu'elle ne l'était il y a un demi-siècle. En outre, ce sont les articles à la portée du grand nombre, les articles à bon marché qui ont pris peu à peu le dessus dans le commerce d'exportation, même dans le nôtre. Ces articles communs n'étaient qu'un appoint dans nos exportations d'autrefois ; aujourd'hui, ils en forment la masse et les articles de luxe ne sont plus qu'un appoint.

Cela étant, la question de l'exportation se résout

de plus en plus en une question de prix de revient. Produire à bon marché, au meilleur marché possible, voilà la grande affaire et le seul moyen de soutenir la concurrence internationale. Mais on ne peut produire à bon marché qu'à la condition que les agents et les éléments de la production ne soient point renchérissés par des impôts excessifs payés à l'État ou à des privilégiés. Or, nous avons été obligés, à la suite des malheureux événements de 1870, de multiplier et d'augmenter les impôts et, depuis, nous avons pris plus que de raison l'habitude des grosses dépenses. L'exposé des motifs d'une proposition de réforme financière, émanée de la minorité de la Chambre, nous apprend que « chaque Français paye pour les seules dépenses de l'État un sixième environ de plus qu'en 1876 ; au lieu de 69^f,77, il paye aujourd'hui à l'État 80^f,92 ». Bref, le peuple français est aujourd'hui le plus taxé de l'univers et, par conséquent, celui dont les « prix de revient » sont les plus surélevés du chef de l'impôt. Cependant, malgré tout, nos industries d'exportation ont réussi à accroître d'abord, puis à conserver à peu près intacte leur place sur les marchés étrangers. De 1869 à 1875, en dépit de la guerre et de l'augmentation des impôts, nos exportations ont monté de 3,074 millions à 3,872 millions, et si elles ont faibli plus tard, c'est en grande partie sous l'influence de causes générales, qui ont agi sur le commerce extérieur des autres nations comme sur le nôtre. Il faut sans doute faire honneur de ce résultat à l'intelligence et aux habitudes laborieuses de nos industriels et de nos ou-

vriers, mais il convient d'en attribuer aussi une bonne part à la politique commerciale inaugurée en 1860. C'est grâce à cette politique de dégrèvement que nos industries d'exportation ont pu abaisser leur prix de revient de manière à neutraliser l'effet de l'augmentation d'impôts nécessités par la guerre. Les industriels l'ont si bien compris qu'ils se sont opposés de toute leur énergie en 1872 au rétablissement des droits sur les matières premières et à l'abandon de la politique libérale.

... Aujourd'hui, le vent a tourné et nous sommes en pleine réaction protectionniste. On a rétabli les droits sur les céréales et le bétail; on va les augmenter de nouveau. On a demandé et on demande encore le rétablissement des droits sur la laine et sur les bois. Les ouvriers, de leur côté, réclament l'exclusion des ouvriers étrangers. Où nous conduira cet appétit furieux et contagieux de protection? Il nous conduira au renchérissement des subsistances, des matières premières ou du travail, c'est-à-dire à l'augmentation du prix de revient de toutes les industries. Or, nos industries d'exportation ne soutiennent déjà qu'à grand'peine la concurrence de leurs rivales de l'Angleterre, de la Belgique, de l'Allemagne sur les marchés étrangers. Si vous augmentez encore leur fardeau, pourront-elles continuer à la soutenir? Quelle que soit la vigueur généreuse d'un cheval de course, ne finira-t-il pas par être battu si l'on augmente constamment son excédent de poids? Un moment viendra où, malgré tous ses efforts et toute l'habileté de son jockey, il sera dis-

tancé. Nous avons déjà perdu du terrain dans l'arène de la concurrence internationale. Nous en perdrons encore. Et n'oublions pas en quoi se traduit toute diminution de notre exportation. Elle se traduit en une perte de moyens d'existence pour la portion de notre population qui vit du débouché étranger et, par contre-coup, pour toutes les autres. Quand nos exportations baissent de 100 millions, cela signifie qu'il y a en France 100 millions de revenus de moins. — Cela signifie que 100,000 Français sont privés des moyens d'existence qu'ils tiraient de la mise en œuvre de leur capital et de leur travail engagés dans les industries d'exportation. Voilà où nous conduit la politique du renchérissement. Avais-je tort de vous dire qu'en poursuivant cette politique dans l'intérêt prétendu de l'agriculteur et des ouvriers, vous creusez la fosse de l'industrie française?

Et je n'ai pas tout dit. Croyez-vous que cette décadence inévitable de nos industries d'exportation, sous le régime du renchérissement, n'intéresse ni les agriculteurs ni les propriétaires ni les ouvriers? Si des milliers d'industriels, de capitalistes et d'ouvriers viennent à subir une perte totale ou même une simple diminution des revenus qui les faisaient vivre, est-ce qu'ils n'achèteront pas moins de produits agricoles? Vous me répondrez que, riche ou pauvre, on a toujours besoin de manger. Soit, mais si l'on ne peut rien économiser sur la quantité des aliments, on économise sur la qualité. On mange moins de viande, et après s'être habitué au pain blanc, comme l'ont fait les ouvriers des villes et même des campa-

gnes depuis l'avènement de la politique libérale de 1860 et la suppression de l'échelle mobile, on revient au pain noir. Croyez-vous que cela fasse l'affaire des propriétaires d'herbages et de terres à blé? Nous aurons beau importer moins de bétail et de froments étrangers, la consommation de la viande et du pain blanc diminuera dans une proportion encore plus forte, et les rentes des propriétaires fonciers retomberont aux taux où elles étaient aux belles époques de la protection, lorsque la viande était un mets de luxe et que la population des campagnes était au régime du pain de seigle, des châtaignes bouillies, et des galettes de sarrazin. Nous importerons moins de travail; les ouvriers Belges, Italiens, Allemands resteront chez eux ou iront ailleurs, mais le rétrécissement de nos débouchés, en diminuant la demande du travail, fera baisser les salaires de nos ouvriers dans une proportion autrement désastreuse que ne le fait aujourd'hui la concurrence des ouvriers étrangers. Voilà où aboutit la politique qui protège les uns aux dépens des autres. Elle aboutit à l'appauvrissement général.

LE PROTECTIONNISTE.

Je n'avais pas envisagé la question à ce point de vue, je l'avoue.

L'ÉCONOMISTE.

Oh ! il y a encore autre chose ! Ce n'est pas seulement la décadence de notre industrie et l'appauvrissement de nos populations qui est en cause ; c'est l'existence même de la société française.

LE PROTECTIONNISTE.

On dit ces choses-là à la tribune, mais entre nous, voyons, cela ne prend pas. Cela dépasse le but. Il est possible que le protectionnisme ait ses inconvénients. Ce n'est pas une panacée, soit ! Mais à qui ferez-vous croire qu'il puisse compromettre l'existence de la société ?

L'ÉCONOMISTE.

Vous êtes-vous jamais rendu compte du rôle de l'État dans la société ? L'État moderne a une puissance énorme. C'est un mécanisme ingénieux et formidable. Ceux qui l'ont entre leurs mains disposent de la vie et de la propriété de tous les Français, au moyen de la loi et de l'impôt. Aucun individu ne peut échapper à ses atteintes à moins de fuir à l'étranger, de réaliser sa fortune et de l'emporter avec lui. Cette puissance presque surhumaine, l'imagination du peuple l'agrandit encore, elle attribue à l'État le pouvoir de remédier à tous les maux de l'humanité. L'État est devenu un Dieu ! Mais s'il n'a pas tout le pouvoir qu'on lui prête, il en a assez pour faire beaucoup de bien et beaucoup de mal. S'il protège la liberté et la propriété de chacun, s'il sauvegarde tous les droits, ceux du pauvre à l'égal de ceux du riche, ceux du riche à l'égal de ceux du pauvre, la justice et l'ordre règnent dans la société, et la condition morale et matérielle de tous va s'améliorant et s'élevant. Chacun travaille d'un cœur content pour tous, et tous travaillent pour chacun, sans se plaindre des inévitables inégalités sociales, sachant qu'elles répondent à des inégalités natu-

relles. Mais si l'État jette dans un des plateaux de la balance des intérêts le lourd glaive qui lui a été confié pour mettre la force au service de la justice ; s'il favorise les uns aux dépens des autres ; s'il enrichit ceux-là en dépouillant ceux-ci, oh ! alors la situation change. Les privilégiés de l'État deviennent un objet d'envie et de haine, et un jour arrive où ils sont emportés dans une tourmente de colère. L'État leur échappe, trop souvent, hélas ! pour tomber dans des mains moins expérimentées et même moins honnêtes, qui l'exploitent, comme l'ont fait leurs devanciers, jusqu'à ce qu'une nouvelle révolution le leur enlève. Aujourd'hui, quelle est la situation ? Après bien des vicissitudes, les classes supérieure et moyenne ont repris possession de l'État, et elles en usent à leur gré. Mais c'est une possession bien précaire, et qui sait si demain l'État ne tombera point entre les mains des nouvelles couches de la démocratie ? Eh bien ! si les classes qui possèdent encore cette puissante machine à produire la justice et l'ordre s'en servent comme d'un instrument d'exploitation ; si elles emploient la « loi » et la force qui est au service de la loi, à grossir leurs revenus aux dépens de ceux des autres classes, qu'arrivera-t-il ? Il arrivera, croyez-le bien, que leur exemple sera suivi, et retourné contre elles sans qu'elles aient le droit de s'en plaindre. Vous avez, leur dira-t-on, dépensé sans compter, vous avez, en moins de cinquante ans, triplé le volume du budget de l'État pour vous y caser à l'aise ; vous avez été plus loin ; vous avez osé faire ce que n'ont jamais osé vos de-

vanciers de l'ancien régime, vous avez taxé les matériaux mêmes de la vie, le pain et la viande, pour faire monter vos rentes, sans avoir même le besoin pour excuse, car vous êtes la classe riche ou aisée ; à notre tour maintenant !

LE COLLECTIVISTE.

C'est cela ! à notre tour !

L'ÉCONOMISTE.

... Nous allons vous imiter. Nous nous servirons de l'État comme vous et contre vous. Vous avez taxé la multitude à votre profit, nous allons vous taxer au profit de la multitude. Nous allons établir l'impôt progressif, nous allons nationaliser le sol...

LE PROTECTIONNISTE.

Mais ce sera la ruine universelle et l'anéantissement de la société ! le retour à la barbarie !

L'ÉCONOMISTE.

Sans doute.

LE PROTECTIONNISTE.

Mais c'est impossible.

L'ÉCONOMISTE.

En êtes-vous sûr ? Dans un pays qui a vu 93, la confiscation des biens de la noblesse, les assignats, le maximum, les échafauds dressés en permanence et plus tard la commune, qu'est-ce qui est impossible ? On avait alors les Jacobins, nous avons aujourd'hui les collectivistes et les anarchistes qui valent bien les Jacobins.

LE COLLECTIVISTE.

Qui valent mieux, Dieu merci. Les Jacobins étaient des bourgeois.

L'ÉCONOMISTE.

C'est un grand avantage de posséder l'État, mais c'est aussi une grande et lourde responsabilité. Vous avez beau fermer les yeux pour ne pas la voir. Elle est là, elle existe, et chacune de vos fautes, chacun des manquements à vos devoirs de justice en alourdit le poids. Et voilà ce qui m'indigne et ce qui m'effraye dans la légèreté avec laquelle vous votez ces lois de privilège. Qu'est-ce que cela peut faire, dites-vous, d'augmenter de quelques centimes le prix du pain et de la viande ? On ne s'en aperçoit même pas. Et sait-on comment se forment les ouragans qui font sombrer les navires les plus confortablement aménagés ? C'est à peine si on aperçoit des points noirs à l'horizon, quelques heures avant la catastrophe. Prenons garde aux points noirs !

LE PROTECTIONNISTE.

Les problèmes économiques sont difficiles à résoudre, j'en conviens.

L'ÉCONOMISTE.

Et vous pourriez ajouter qu'en aucune matière, il faut moins se fier aux apparences. Vous voterez une loi de protection, en vue de remédier à l'avilissement du prix. La baisse s'arrête, — quand elle s'arrête, ce qui n'arrive pas toujours, et vous vous félicitez de ce résultat, mais il y a des conséquences ultérieures que vous n'apercevez pas, et qui transforment votre remède en poison.

LE PROTECTIONNISTE.

Il faut pourtant bien faire quelque chose.

Quand je suis malade, je fais appeler mon méde-

cin. S'il se contentait de me tâter le pouls et de m'engager à prendre patience, sans se donner la peine d'envoyer une ordonnance au pharmacien, est-ce que je serais satisfait? Je congédierais ce médecin ignorant et sans cœur pour ses malades, et j'en ferais appeler un autre.

L'ÉCONOMISTE.

Vous préféreriez donc qu'il vous ordonnât des remèdes qui aggraveraient le mal?

LE PROTECTIONNISTE.

Non, à coup sûr. Mais au moins je voudrais connaître la nature de ma maladie, et savoir ce qu'il y a à faire pour la guérir.

L'ÉCONOMISTE.

Croyez-vous que le gouvernement connaît mieux que les agriculteurs eux-mêmes les causes de leurs maux, et les remèdes les plus efficaces pour les guérir? Votre médecin peut en savoir plus long que vous sur vos maladies. C'est sa spécialité de les étudier et d'essayer de les guérir. Mais est-ce la spécialité du gouvernement de connaître l'agriculture?

LE PROTECTIONNISTE.

Il l'enseigne.

L'ÉCONOMISTE.

Ce n'est pas une raison pour la connaître.

LE PROTECTIONNISTE.

Alors à quoi peut bien servir un ministère de l'agriculture?

L'ÉCONOMISTE.

Je n'en sais rien. Et vous, le savez-vous?

LE PROTECTIONNISTE.

Un ministère de l'agriculture sert à faire fleurir l'agriculture.

L'ÉCONOMISTE.

Et si l'agriculture ne fleurit pas, c'est donc la faute du ministère de l'agriculture?

LE PROTECTIONNISTE.

Il y est certainement pour quelque chose. Pourquoi n'encourage-t-il pas l'agriculture?

L'ÉCONOMISTE.

Avec quoi peut-il l'encourager?

LE PROTECTIONNISTE.

Avec des subventions et des faveurs.

L'ÉCONOMISTE.

Des faveurs! S'il s'agit de rubans, je n'ai rien à dire. C'est inoffensif ou à peu près. Cela fait pousser la vanité, qui est une mauvaise herbe, mais qui ne nuit pas au bétail. S'il s'agit de protection et de privilèges, oh! c'est différent. Les protections et les privilèges ne sont accordés aux uns qu'aux dépens des autres, et ils finissent, comme j'ai essayé de vous le faire voir, par être nuisibles aux protégés et aux privilégiés eux-mêmes. S'il s'agit de subventions, c'est la même chose. On ne peut mettre de l'argent dans les poches des agriculteurs sans le prendre dans les poches des contribuables. Et croyez-vous que si le gouvernement avait moins de goût pour l'argent des contribuables dont une bonne moitié sont des agriculteurs, s'il leur en laissait davantage, ils ne sauraient comment l'employer? J'en connais qui sont forcés d'économiser jusque sur la nourri-

ture. Ils se nourriraient mieux s'ils payaient moins d'impôts, et cela encouragerait l'agriculture.

LE PROTECTIONNISTE.

A votre avis, il n'y a donc rien à faire ?

L'ÉCONOMISTE.

Il y a d'abord et avant tout à ne pas faire. Il y a des mesures qu'il ne faut pas prendre et des lois qu'il ne faut pas voter. Il ne faut pas voter des lois de renchérissement, parce qu'elles sont injustes et parce qu'elles sont nuisibles ; parce que le protectionnisme est un poison pour le corps social comme la strychnine est un poison pour le corps humain. Et il faut avoir le courage de le dire. Il faut déclarer une fois pour toutes aux agriculteurs plus ou moins authentiques qui demandent à être protégés, qu'on ne les protégera pas. Quand ils en seront bien convaincus, ils chercheront eux-mêmes les remèdes à leurs maux, et ils sont bien capables — aussi capables que le gouvernement lui-même — de les trouver. Ils s'apercevront qu'ils payent de gros impôts non seulement à l'État, mais encore aux industriels protégés, aux propriétaires de charbonnages et de hauts fourneaux, aux fabricants de machines et même aux filateurs de coton. Ils demanderont au gouvernement d'être plus économe de leurs deniers et, au besoin, ils l'exigeront. Ils lui déclareront, en même temps, que s'ils consentent à payer des impôts à l'État qui garantit leurs propriétés et leur liberté, il ne leur plait pas d'en payer aux industriels, qui ne leur garantissent rien du tout. Ils s'apercevront enfin qu'ils ont, eux aussi, quelque chose à faire

pour se mettre en état de soutenir la concurrence étrangère; ils s'informeront, et ils apprendront qu'on a inventé depuis cinquante ans toutes sortes de machines qui économisent le travail agricole et toutes sortes d'engrais qui augmentent la fécondité de la terre; qu'en employant ces machines et ces engrais-là ils pourraient produire à meilleur marché et davantage; qu'au lieu d'obtenir en moyenne 15 hectolitres par hectare, ils pourraient en obtenir 20 comme en Belgique et même 30 comme en Angleterre. Ce qui équivaldrait à une protection naturelle de 50 p. 100 et davantage, et ce qui serait plus sûr qu'une protection artificielle de 25 p. 100. Voilà ce que feraient les agriculteurs pour se protéger eux-mêmes, et voilà ce qu'il y a à faire.

LE PROTECTIONNISTE.

Vous avez raison, et je vous avoue, en toute humilité, que vos arguments ont fait une vive impression sur moi. Ils me paraissent sans réplique.

L'ÉCONOMISTE.

Enfin, je vous ai converti, et je vous avoue, à mon tour, que cela me comble de joie. Vous ne voterez pas la loi?

LE PROTECTIONNISTE.

N'allons pas si vite. Vous m'avez impressionné, voilà tout, et c'est bien assez. Si vous m'aviez converti, cela me gênerait beaucoup et cela ne vous servirait pas à grand'chose.

L'ÉCONOMISTE.

Que voulez-vous dire? Je ne comprends pas.

LE PROTECTIONNISTE.

Malgré votre science, il y a bien des choses, mon respectable ami, que vous ne comprenez pas. Vous ne vous rendez pas compte de la situation d'un député et des devoirs particuliers qu'elle lui impose. Pourquoi les électeurs nous donnent-ils leurs voix ? Parce qu'ils ont confiance en nous ; parce qu'ils supposent que nous défendrons leurs intérêts, ou, si vous voulez — c'est une concession que je vous fais — ce qu'ils croient être leurs intérêts.

Il est possible qu'ils se trompent. C'est leur affaire, ce n'est pas la nôtre. Mes électeurs sont protectionnistes. Ils m'ont envoyé à la Chambre pour défendre la protection, et voter une augmentation des droits sur les céréales et le bétail. Si je me laissais convertir à vos doctrines — qui me paraissent certainement respectables et même vraies, c'est encore une concession que je vous fais — si je passais dans le camp du libre-échange, si je votais contre l'augmentation des droits, quelle serait ma situation vis-à-vis de mes électeurs ? N'auraient-ils pas le droit de m'accuser d'avoir trompé leur confiance ? Ne commettrais-je pas un acte d'indélicatesse, je dirai plus, de félonie politique ? Vous me direz peut-être que je pourrais donner ma démission. C'est vrai ; mais si je donnais ma démission sur une question qu'ils considèrent comme capitale, je ne serais pas réélu. Vous me direz encore que le malheur ne serait pas grand. C'est possible ! Mais mon avenir n'en serait pas moins compromis d'une manière irrémédiable. Ma carrière politique serait brisée. Sans doute, je

possède quelque fortune et je puis me passer, Dieu merci ! de mon indemnité parlementaire. Tous mes collègues n'en sont pas là. Mais j'ai le goût de la politique et, sans me flatter, je crois avoir les aptitudes nécessaires pour y réussir. Ne commettrais-je pas un acte d'insanité, presque un acte coupable ; ne manquerais-je pas à tous mes devoirs envers moi-même, si je brisais ma carrière au début ? Ne serait-ce pas commettre un véritable suicide ? Que dirait ma famille, que diraient mes amis ? Ma famille ! N'ai-je pas aussi des devoirs à remplir envers elle ? Elle est nombreuse, ma famille, et tous mes parents ne sont pas riches. Je suis leur providence. J'ai déjà obtenu une recette pour mon oncle et placé trois de mes cousins dans les bureaux. Il m'en reste encore quatre à pourvoir, et il m'en arrive tous les jours de nouveaux. S'ils apprenaient que j'ai donné ma démission, pour un motif incompréhensible — car certes ils ne le comprendraient pas, et personne ne le comprendrait, excepté vous ! — ne me traiteraient-ils pas de mauvais parent ? Ne doit-on pas faire quelques sacrifices à sa famille, surtout à une époque comme la nôtre, où l'esprit de famille s'en va ? Et mes électeurs, puis-je les laisser à la merci de mon concurrent, un intrigant de la plus vile espèce, un ambitieux sans principes et sans talent, qui exploitera sa position pour refaire sa fortune endommagée par le *krack*, qui fera beaucoup de promesses et qui n'en tiendra aucune ? On dit que le niveau de la représentation du pays va s'abaissant tous les jours. Il faut l'empêcher de s'abaisser

davantage, en ne fournissant pas à de pareils hommes l'occasion d'y entrer. C'est un devoir patriotique. Voilà pourquoi je ne puis pas, je ne dois pas donner ma démission, et pourquoi aussi je dois m'abstenir de tout ce qui pourrait m'obliger, en conscience, à la donner. C'est une règle de conduite dont un bon député ne doit pas se départir. Je ne dis pas que ce soit toujours facile. Quand on étudie une question sous toutes ses faces, comme nous venons de le faire, on peut être tenté de changer d'opinion. Il faut avoir le courage de résister à la tentation. Il faut savoir faire abnégation de sa propre pensée, de ses propres convictions, et c'est quelquefois un sacrifice bien pénible, j'en conviens. Seulement, quand on sait se conduire, quand on est un homme à la fois consciencieux et pratique comme je me flatte de l'être, on évite de se placer dans cette alternative désagréable. On n'a pas d'opinions préconçues et on s'abstient d'approfondir les questions. On consulte ses électeurs, on sait ce qu'ils pensent, ce qu'ils veulent, et on vote ! Comme cela, on n'a pas de scrupule à se faire, et on est réélu.

L'ÉCONOMISTE.

C'est commode ! Mais si les électeurs se trompent, s'ils entendent mal leurs intérêts et si leurs erreurs peuvent avoir des conséquences funestes pour le pays et pour eux-mêmes, votre devoir n'est-il pas de les éclairer ? C'est un devoir patriotique.

LE PROTECTIONNISTE.

Permettez. Je me plais à croire que vous ne doutez pas de mon patriotisme. Je suis patriote, avant

tout. Je le prouverais au besoin. Aucun sacrifice ne me coûtera pour le prouver. Que le gouvernement nous demande demain d'envoyer un million d'hommes à la frontière et de voter un emprunt d'un milliard, de deux milliards, de trois milliards pour soutenir l'honneur et les intérêts de la patrie, je les voterai sans marchander. Mais mon patriotisme est raisonnable, et je dirai plus, il est modeste. Je n'ai pas la prétention d'imposer mon opinion à mes électeurs et de lutter contre le courant irrésistible de la démocratie. A quoi sert d'ailleurs de lutter contre le courant? A quoi cela vous a-t-il servi? Vous avez passé votre vie à n'être pas de l'avis de tout le monde. Vous l'avez usée à propager des doctrines impopulaires; à quoi êtes-vous arrivé? Je suis fâché de vous le dire, vous n'êtes arrivé à rien. Vous écrivez des lettres, et je veux le croire, de bons livres; qui est-ce qui les a lus? Qui est-ce qui s'avise de les lire? Pas même vos confrères; ils ne lisent que les leurs! Vos travaux, vos efforts, vos luttes n'ont servi ni aux autres ni à vous-même. Et pourquoi? Parce que vous vous êtes obstiné à remonter le courant au lieu de le descendre.

L'ÉCONOMISTE.

Et si le courant nous conduit à un abîme?

LE PROTECTIONNISTE.

Bah! il y met le temps. Il y a bel âge qu'on nous dit que nous courons aux abîmes. Oh! je conviens que nous ne sommes pas des modèles de sagesse et d'économie, d'économie surtout! Les États modernes sont des prodiges; ils écrasent les popula-

tions sous le poids des charges militaires et autres, les impôts ne leur suffisent pas, quoiqu'ils les augmentent tous les jours; en moins d'un siècle, ils ont accumulé plus de 100 milliards de dettes; ils sacrifient l'intérêt général aux intérêts égoïstes des classes dominantes, et ils s'exposent à des catastrophes, je vous l'accorde. Mais à qui la faute?

L'ÉCONOMISTE.

Croyez-vous que les États ne seraient pas gouvernés avec plus de sagesse et d'économie et que l'avenir ne nous réserverait pas moins de périls, si l'intérêt général était mieux défendu?

LE PROTECTIONNISTE.

Si l'intérêt général n'est pas mieux défendu, c'est sa faute. L'intérêt général ne paye pas, comme disent les américains. L'intérêt général est insolvable. A-t-il jamais fait nommer un député? Parlez-moi des intérêts particuliers. Ils sont actifs, ceux-là, ils se remuent et ils payent, et ils élisent! N'est-il pas naturel, n'est-il pas juste qu'ils l'emportent sur l'intérêt général, qui est impotent et avare? N'est-ce pas conforme au principe même de la concurrence, qui est l'arche sainte de l'économie politique? Que cela finisse mal, c'est possible, mais qu'est-ce que cela nous fait? Nous n'y serons plus.

L'ÉCONOMISTE.

La France y sera.

LE PROTECTIONNISTE.

La France en a vu bien d'autres. Nos pères ont fait une révolution qui a ébranlé la société jusque dans ses fondements, mais à laquelle tout le monde

— excepté peut-être quelques esprits grincheux et rétrogrades — tout le monde, dis-je, s'accorde à attribuer tous nos progrès. Nos fils en feront une autre, qui ne sera peut-être pas moins féconde.

LE COLLECTIVISTE.

Qui le sera davantage. Ce sera une révolution sociale.

LE PROTECTIONNISTE.

Elle sera ce qu'elle voudra. Cela ne nous regarde pas. Notre affaire à nous, c'est de faire nos affaires et celles de nos électeurs. C'est de suivre le courant, sans avoir la prétention de le diriger et encore moins de le remonter. C'est d'être de notre temps, et de tâcher d'y vivre et d'y bien vivre. C'est d'être des hommes pratiques, et non des songe-creux. Et voilà pourquoi, mon respectable ami, vous ne m'avez pas converti et ne me convertirez pas.

(Regardant à sa montre.) Dix heures. On m'attend à l'Éden. Adieu et sans rancune. Vous m'avez donné une leçon d'économie politique. Je vous en ai donné une autre, d'économie pratique. Partant, quittes ! (Il s'en va.)

LE COLLECTIVISTE.

Opportuniste ! Jouisseur ! Crevé ! Bourgeois ! Joli député ! Et voilà les hommes qui sont investis de la mission sacrée du législateur. Je ne comprends pas vraiment que vous ayez pris la peine de donner une leçon d'économie politique à ce valet de la bourgeoisie.

L'ÉCONOMISTE.

Au moins vous a-t-elle profité, à vous ? Vous ai-je converti ?

LE COLLECTIVISTE.

Moi ! Ah ! non, par exemple. Je vous ai écouté par politesse, et je n'ai pas voulu vous contredire à cause de votre âge, mais l'économie politique est une science bourgeoise, et je ne suis pas un bourgeois, je m'en vante ! J'ai été candidat-ouvrier aux dernières élections.

L'ÉCONOMISTE.

Eh bien ! en quoi est-ce que cela vous empêcherait d'être de mon avis sur les questions du renchérissement du pain et de la viande ? Est-ce que cette question-là n'intéresse pas le peuple ?

LE COLLECTIVISTE.

J'ai signé le programme du parti ouvrier, et je n'ai pas besoin de vous dire qu'il n'est pas question de la protection ou du libre échange dans ce programme. Nous ne perdons pas notre temps à de pareilles futilités. Nous avons mieux à faire. Nous avons à préparer la révolution sociale.

Je veux bien convenir cependant que vos arguments auraient pu faire une certaine impression sur mon esprit si je n'avais pas eu des devoirs à remplir envers le peuple. Mais mettez-vous à ma place ! Que diraient les camarades s'ils apprenaient que je suis converti à l'économie politique ? Ils diraient que je suis entré dans la police. Je serais exclu du parti, et il ne pourrait plus être question de ma candidature au conseil municipal. Cela me fait souvenir qu'on m'attend à la réunion électorale du groupe de la Panthère de Montmartre. Adieu. Une dernière recommandation. Ne dites pas que vous me connais-

sez. Cela nuirait à ma candidature et à mon avenir politique.

L'ÉCONOMISTE.

Soyez tranquille. Je serais désolé de nuire à votre candidature et à votre avenir politique.

LE COLLECTIVISTE.

Merci. (Il s'en va.)

L'ÉCONOMISTE.

Voilà des conversions difficiles à faire. J'ai perdu mon temps et ma peine. Ce n'est pas la première fois et ce ne sera pas la dernière. Mais qui sait où va une parole de vérité — une parole inutile — que le vent emporte? Elle est portée à travers l'espace et le temps jusqu'à ce qu'elle rencontre une terre préparée pour la recevoir. Alors elle germe... Nous sommes trop pressés. Le progrès n'avance pas en ligne droite. C'est comme dans le tunnel du Saint-Gothard. Il y a des moments où on revient sur ses pas. Nous sommes dans un de ces moments-là. Nous reculons, donc nous avançons.



FIN.