
SOPHISMES ÉCONOMIQUES.

(Suite ¹.)

VI. BALANCE DU COMMERCE.

Nos adversaires ont adopté une tactique qui ne laisse pas que de nous embarrasser. Etablissons-nous notre doctrine? ils l'admettent le plus respectueusement possible. Attaquons-nous leur principe? ils l'abandonnent de la meilleure grâce du monde. Ils ne demandent qu'une chose; c'est que notre doctrine, qu'ils tiennent pour vraie, soit reléguée dans les livres, et que leur principe, qu'ils reconnaissent vicieux, règne dans la pratique des affaires. Cédez-leur le maniement des tarifs, et ils ne vous disputeront pas le domaine de la théorie.

« Assurément, disait dernièrement M. Gauthier de Rumilly, personne de nous ne veut ressusciter les vieilles théories de la balance du commerce. » — Fort bien; mais, monsieur Gauthier, ce n'est pas tout que de donner en passant un soufflet à l'erreur: il faudrait encore ne pas raisonner, immédiatement après, et deux heures durant, comme si cette erreur était une vérité.

Parlez-moi de M. Lestibouois. Voilà un raisonneur conséquent, un argumentateur logicien. Il n'y a rien dans ses conclusions qui ne soit dans ses prémisses; il ne demande rien à la pratique qu'il ne justifie par une théorie. Son principe peut être faux, c'est là la question. Mais enfin il a un principe. Il croit, il proclame tout haut que, si la France donne dix pour recevoir quinze, elle perd cinq, et il est tout simple qu'il fasse des lois en conséquence.

« Ce qu'il y a d'important, dit-il, c'est qu'incessamment le chiffre de l'importation va en augmentant et dépasse le chiffre de l'exportation, c'est-à-dire que tous les ans la France achète plus de produits étrangers et vend moins de produits nationaux. Les chiffres en font foi! Que voyons-nous? En 1842, nous voyons l'importation dépasser de 200 millions l'exportation. Ces faits me semblent prouver, de la manière la plus nette, que le travail national *n'est pas suffisamment protégé*; que nous chargeons le travail étranger de notre approvisionnement; que la concurrence de nos rivaux *opprime* notre industrie. La loi actuelle me semble être une consécration de ce fait qu'il n'est pas vrai, ainsi que l'ont déclaré les économistes, que, quand on achète, on vend

¹ Voir les numéros d'avril et de juillet 1845.

nécessairement une portion correspondante de marchandises. Il est évident qu'on peut acheter, non avec ses produits habituels, non avec son revenu, non avec les fruits du travail permanent, mais avec son capital, avec les produits accumulés économisés, ceux qui servent à la reproduction; c'est-à-dire qu'on peut dépenser, dissiper les profits des économies antérieures, qu'on peut s'appauvrir, qu'on peut marcher à sa ruine, qu'on peut consommer entièrement le capital national. *C'est précisément ce que nous faisons. Tous les ans nous donnons 200 millions à l'étranger.* »

Eh bien! voilà un homme avec lequel on peut s'entendre. Il n'y a pas d'hypocrisie dans ce langage. La balance du commerce y est avouée tout net. La France importe 200 millions de plus qu'elle n'exporte, donc la France perd 200 millions par an. — Et le remède? C'est d'empêcher les importations. La conclusion est irréprochable.

C'est donc à M. Lestiboudois que nous allons nous attaquer, car comment lutter avec M. Gauthier? Si vous lui dites : la balance du commerce est une erreur, il vous répondra : c'est ce que j'ai avancé dans mon exorde. Si vous lui criez : mais la balance du commerce est une vérité, il vous dira : c'est ce que j'ai consigné dans mes conclusions.

L'école économiste me blâmera sans doute d'argumenter avec M. Lestiboudois. Combattre la balance du commerce, me dira-t-on, c'est combattre un moulin à vent.

Mais, prenez-y garde, la balance du commerce n'est ni si vieille, ni si malade, ni si morte que veut bien le dire M. Gauthier, car toute la Chambre, y compris M. Gauthier lui-même, s'est associée par ses votes à la théorie de M. Lestiboudois.

Cependant, pour ne pas fatiguer le lecteur, je n'approfondirai pas cette théorie. Je me contenterai de la soumettre à l'épreuve des faits.

On accuse sans cesse nos principes de n'être bons qu'en théorie. Mais, dites-moi, messieurs, croyez-vous que les livres des négociants soient bons en pratique? Il me semble que, s'il y a quelque chose au monde qui ait une autorité pratique, quand il s'agit de constater des pertes et des profits, c'est la comptabilité commerciale. Apparemment tous les négociants de la terre ne s'entendent pas depuis des siècles pour tenir leurs livres de telle façon qu'ils leur présentent les bénéfices comme des pertes, et les pertes comme des bénéfices. En vérité, j'aimerais mieux croire que M. Lestiboudois est un mauvais économiste.

Or, un négociant de mes amis, ayant fait deux opérations dont les résultats ont été fort différents, j'ai été curieux de comparer à ce sujet la comptabilité du comptoir à celle de la douane, interprétée par M. Lestiboudois avec la sanction de nos six cents législateurs.

M. T... expédia du Havre un bâtiment pour les États-Unis, chargé de marchandises françaises, et principalement de celles qu'on nomme *articles de Paris*, montant à 200,000 fr. Ce fut le chiffre déclaré en

douane. Arrivée à la Nouvelle-Orléans, il se trouva que la cargaison avait fait 10 pour 100 de frais et acquitté 30 pour 100 de droits, ce qui la faisait ressortir à 240,000 fr. Elle fut vendue avec 20 pour 100 de bénéfice, soit 40,000 fr., et produisit au total 320,000 fr., que le consignataire convertit en cotons. Ces cotons eurent encore à supporter, pour les transport, assurances, commission, etc., 10 pour 100 de frais; en sorte qu'au moment où elle entra au Havre, la nouvelle cargaison revenait à 352,000 fr., et ce fut le chiffre consigné dans les états de la douane. Enfin, M. T... réalisa encore, sur ce retour, 20 pour 100 de profits, soit 70,400 fr.; en d'autres termes, les cotons se vendirent 422,400 fr.

Si M. Lestibouois l'exige, je lui enverrai un extrait des livres de M. T... Il y verra figurer *au crédit du compte de profits et pertes*, c'est-à-dire, comme bénéfices, deux articles, l'un de 40, l'autre de 70,000 fr., et M. T... est bien persuadé qu'à cet égard sa comptabilité ne le trompe pas.

Cependant, que disent à M. Lestibouois les chiffres que la douane a recueillis sur cette opération? Ils lui apprennent que la France a exporté 200,000 fr. et qu'elle a importé 352,000 fr.; d'où l'honorable député conclut « *qu'elle a dépensé, dissipé les profits de ses économies antérieures, qu'elle s'est appauvrie, qu'elle a marché vers sa ruine, qu'elle a donné à l'étranger 152,000 fr. de son capital.* »

Quelque temps après, M. T... expédia un autre navire également chargé de 200,000 fr. de produits de notre travail national. Mais le malheureux bâtiment sombra en sortant du port, et il ne resta autre chose à faire à M. T... que d'inscrire sur ses livres deux petits articles ainsi formulés:

Marchandises diverses doivent à X, f. 200,000 pour achat de différents objets expédiés par le navire N.

Profits et pertes doivent à marchandises diverses f. 200,000 pour perte définitive et totale de la cargaison. »

Pendant ce temps-là, la douane inscrivait de son côté f. 200,000 sur son tableau d'*exportations*, et comme elle n'aura jamais rien à faire figurer en regard sur le tableau des *importations*, il s'ensuit que M. Lestibouois et la Chambre verront dans ce naufrage *un profit clair et net* de 200,000 fr. pour la France.

Il y a encore cette conséquence à tirer de là, c'est que, selon la théorie de la balance du commerce, la France a un moyen tout simple de doubler à chaque instant ses capitaux. Il suffit pour cela qu'après les avoir fait passer par la douane, elle les jette à la mer. En ce cas, les exportations seront égales au montant de ses capitaux; les importations seront nulles et même impossibles, et nous gagnerons tout ce que l'Océan aura englouti.

C'est une plaisanterie, diront les protectionnistes. Il est impossible que nous disions de pareilles absurdités. — Vous les dites pourtant, et,

qui plus est, vous les réalisez, vous les imposez pratiquement à vos concitoyens, autant du moins que cela dépend de vous.

La vérité est qu'il faudrait prendre la balance du commerce *au rebours*, et calculer le profit national, dans le commerce extérieur, par l'excédant des importations sur les exportations. Cet excédant, les frais déduits, forme le bénéfice réel. Mais cette théorie, qui est vraie, mène directement à la liberté des échanges. — Cette théorie, messieurs, je vous la livre comme toutes celles qui ont fait le sujet des précédents chapitres. Exagérez-la tant que vous voudrez, elle n'a rien à redouter de cette épreuve. Supposez, si cela vous amuse, que l'étranger nous inonde de toutes sortes de marchandises utiles, sans nous rien demander ; que nos importations sont *infinies* et nos exportations *nulles*, je vous défie de me prouver que nous en serons plus pauvres.

VII. PÉTITION DES FABRICANTS DE CHANDELLES, BOUGIES, LAMPES, CHANDELIERS, RÉVERBÈRES, MOUCHETTES, ÉTEIGNOIRS ET DES PRODUCTEURS DE SUIF, HUILE, RÉSINE, ALCOOL, ET GÉNÉRALEMENT DE TOUT CE QUI CONCERNE L'ÉCLAIRAGE.

A MM. les membres de la Chambre des députés.

« Messieurs,

« Vous êtes dans la bonne voie. Vous repoussez les théories abstraites ; l'abondance, le bon marché vous touchent peu. Vous vous préoccupez surtout du sort du producteur. Vous le voulez affranchir de la concurrence extérieure, en un mot, vous voulez réserver *le marché national* au *travail national*.

« Nous venons vous offrir une admirable occasion d'appliquer votre... comment dirons-nous ? votre théorie ? non, rien n'est plus trompeur que la théorie ; votre doctrine ? votre système ? votre principe ? mais vous n'aimez pas les doctrines, vous avez horreur des systèmes, et, quant aux principes, vous déclarez qu'il n'y en a pas en économie sociale ; nous dirons donc votre pratique, votre pratique sans théorie et sans principe.

« Nous subissons l'intolérable concurrence d'un rival étranger placé, à ce qu'il paraît, dans des conditions tellement supérieures aux nôtres, pour la production de la lumière, qu'il en *inonde* notre *marché national* à un prix fabuleusement réduit, car, aussitôt qu'il se montre, notre vente cesse, tous les consommateurs s'adressent à lui, et une branche d'industrie française, dont les ramifications sont innombrables, est tout à coup frappée de la stagnation la plus complète. Ce rival, qui n'est autre que le soleil, nous fait une guerre si acharnée que nous soupçonnons qu'il nous est suscité par la perfide Albion (bonne diplomatie par le temps qui court), d'autant qu'il a pour cette île orgueilleuse des ménagements dont il se dispense envers nous.

« Nous demandons qu'il vous plaise faire une loi qui ordonne la fermeture de toutes fenêtres, lucarnes, abat-jour, contre-vents, volets, rideaux, vasistas, œils-de-bœuf, stores, en un mot, de toutes ouvertures, trous, fentes et fissures par lesquels la lumière du soleil a coutume de pénétrer dans les maisons, au préjudice des belles industries dont nous nous flattons d'avoir doté le pays, qui ne saurait sans ingratitude nous abandonner aujourd'hui à une lutte si inégale.

« Veuillez, messieurs les députés, ne pas prendre notre demande pour une plaisanterie, et ne la repoussez pas du moins sans écouter les raisons que nous avons à faire valoir à l'appui.

« Et d'abord, si vous fermez, autant que possible, tout accès à la lumière naturelle, si vous créez ainsi le besoin de lumière artificielle, quelle est en France l'industrie qui, de proche en proche, ne sera pas encouragée?

« S'il se consomme plus de suif, il faudra plus de bœufs et de moutons, et, par suite, on verra se multiplier les prairies artificielles, la viande, la laine, le cuir et surtout les engrais, cette base de toute richesse agricole.

« S'il se consomme plus d'huile, on verra s'étendre la culture du pavot, de l'olivier, du colza. Ces plantes riches et épuisantes viendront à propos mettre à profit cette fertilité que l'élève des bestiaux aura communiquée à notre territoire.

« Nos landes se couvriront d'arbres résineux. De nombreux essaims d'abeilles recueilleront sur nos montagnes des trésors parfumés qui s'évaporent aujourd'hui sans utilité, comme les fleurs d'où ils émanent. Il n'est pas une branche d'agriculture qui ne prenne un grand développement.

« Il en est de même de la navigation : des milliers de vaisseaux iront à la pêche de la baleine, et dans peu de temps nous aurons une marine capable de soutenir l'honneur de la France et de répondre à la patriotique susceptibilité des pétitionnaires soussignés, marchands de chandelles, etc.

« Mais que dirons-nous de l'*article Paris*? Voyez d'ici les dorures, les bronzes, les cristaux en chandeliers, en lampes, en lustres, en candélabres, briller dans les spacieux magasins auprès desquels ceux d'aujourd'hui ne sont que des boutiques.

« Il n'est pas jusqu'au pauvre résinier, au sommet de sa dune, ou au triste mineur au fond de sa noire galerie, qui ne voie augmenter son salaire et son bien-être.

« Veuillez y réfléchir, messieurs, et vous resterez convaincus qu'il n'est peut-être pas un Français, depuis l'opulent actionnaire d'Anzin jusqu'au plus humble débitant d'allumettes, dont le succès de notre demande n'améliore la condition.

« Nous prévoyons vos objections, messieurs ; mais vous ne nous en opposerez pas une seule que vous n'alliez la ramasser dans les livres

usés des partisans de la liberté commerciale. Nous osons vous mettre au défi de prononcer un mot contre nous qui ne se retourne à l'instant contre vous-mêmes et contre le principe qui dirige toute votre politique.

« Nous direz-vous que, si nous gagnons à cette protection, la France n'y gagnera point, parce que le consommateur en fera les frais?

« Nous vous répondrons :

« Vous n'avez plus le droit d'invoquer les intérêts du consommateur. Quand il s'est trouvé aux prises avec le producteur, en toutes circonstances vous l'avez sacrifié. — Vous l'avez fait pour *encourager le travail*, pour *accroître le domaine du travail*. Par le même motif vous devez le faire encore.

« Vous avez été vous-mêmes au-devant de l'objection. Lorsqu'on vous disait : le consommateur est intéressé à la libre introduction du fer, de la houille, du sésame, du froment, des tissus, — Oui, disiez-vous, mais le producteur est intéressé à leur exclusion. — Eh bien ! si les consommateurs sont intéressés à l'admission de la lumière naturelle, les producteurs le sont à son interdiction.

« Mais, direz-vous encore, le producteur et le consommateur ne font qu'un. Si le fabricant gagne, il fera gagner l'agriculteur. Si l'agriculture prospère, elle ouvrira des débouchés aux fabriques. — Eh bien ! si vous nous conférez le monopole de l'éclairage pendant le jour, d'abord nous achèterons beaucoup de suifs, de charbons, d'huiles, de résines, de cire, d'alcool, d'argent, de fer, de bronzes, de cristaux, pour alimenter notre industrie, et, de plus, nous et nos nombreux fournisseurs, devenus riches, nous consommerons beaucoup et répandrons l'aisance dans toutes les branches du travail national.

« Direz-vous que la lumière du soleil est un don gratuit, et que repousser des dons gratuits ce serait repousser la richesse même sous prétexte d'encourager les moyens de l'acquérir ?

« Mais prenez garde que vous portez la mort dans le cœur de votre politique ; prenez garde que jusqu'ici vous avez toujours repoussé le produit étranger *parce qu'il se rapproche du don gratuit, et d'autant plus qu'il se rapproche du don gratuit*. Pour obtempérer aux exigences des autres monopoleurs vous n'aviez qu'un *demi-motif*; pour accueillir notre demande vous avez un *motif complet*, et nous repousser précisément en vous *fondant* sur ce que nous sommes plus *fondés* que les autres, ce serait poser l'équation : $\times \times \times = -$; en d'autres termes, ce serait entasser *absurdité* sur *absurdité*.

« Le travail et la nature concourent en proportions diverses, selon les pays et les climats, à la création d'un produit. La part qu'y met la nature est toujours gratuite; c'est la part du travail qui en fait la valeur et se paye.

« Si une orange de Lisbonne se vend à moitié prix d'une orange

de Paris, c'est qu'une chaleur naturelle et par conséquent gratuite fait pour l'une ce que l'autre doit à une chaleur artificielle et partant coûteuse.

« Donc, quand une orange nous arrive de Portugal, on peut dire qu'elle nous est donnée moitié gratuitement, moitié à titre onéreux, ou, en d'autres termes, à *moitié prix* relativement à celles de Paris.

« Or, c'est précisément de cette *demi-gratuité* (pardon du mot) que vous arguez pour l'exclure. Vous dites : comment le travail national pourrait-il soutenir la concurrence du travail étranger, quand celui-là a tout à faire, et que celui-ci n'a à accomplir que la moitié de la besogne, le soleil se chargeant du reste? — Mais si la *demi-gratuité* vous détermine à repousser la concurrence, comment la *gratuité* entière vous porterait-elle à admettre la concurrence? Ou vous n'êtes pas logiciens, ou vous devez, repoussant la *demi-gratuité* comme nuisible à notre travail national, repousser à *fortiori* et avec deux fois plus de zèle la *gratuité* entière.

« Encore une fois, quand un produit, houille, fer, froment ou tissu, nous vient du dehors et que nous pouvons l'acquérir avec moins de travail que si nous le faisons nous-mêmes, la différence est un *don gratuit* qui nous est conféré. Ce don est plus ou moins considérable, selon que la différence est plus ou moins grande. Il est du quart, de moitié, des trois quarts de la valeur du produit, si l'étranger ne nous demande que les trois quarts, la moitié, le quart du paiement. Il est aussi complet qu'il puisse l'être, quand le donateur, comme fait le soleil pour la lumière, ne nous demande rien. La question, et nous la posons formellement, est de savoir si vous voulez pour la France le bénéfice de la consommation gratuite ou les prétendus avantages de la production onéreuse. Choisissez, mais soyez logiques; car, tant que vous repousserez, comme vous le faites, la houille, le fer, le froment, les tissus étrangers, *en proportion* de ce que leur prix se rapproche de *zéro*, quelle inconséquence ne serait-ce pas d'admettre la lumière du soleil, dont le prix est à *zéro* pendant toute la journée! »

VIII. DROITS DIFFÉRENTIELS.

Un pauvre cultivateur de la Gironde avait élevé avec amour un plant de vigne. Après bien des fatigues et des travaux, il eut enfin le bonheur de recueillir une pièce de vin, et il oublia que chaque goutte de ce précieux nectar avait coûté à son front une goutte de sueur. — Je le vendrai, dit-il à sa femme, et avec le prix j'achèterai du fil dont tu feras le trousseau de notre fille. — L'honnête campagnard se rend à la ville, il rencontre un Belge et un Anglais. Le Belge lui dit : « Donnez-moi votre pièce de vin, et je vous donnerai en échange quinze paquets de fil. » L'Anglais dit : « Donnez-moi votre vin,

et je vous donnerai vingt paquets de fil, car nous autres Anglais, nous filons à meilleur marché que les Belges. » Mais un douanier qui se trouvait là, dit : « Brave homme, échangez avec le Belge, si vous le trouvez bon, mais je suis chargé de vous empêcher d'échanger avec l'Anglais. — Quoi ! dit le campagnard, vous voulez que je me contente de quinze paquets de fil venus de Bruxelles, quand je puis en avoir vingt venus de Manchester ? — Certainement, ne voyez-vous pas que la France perdrait, si vous receviez vingt paquets au lieu de quinze ? — J'ai peine à le comprendre, dit le vigneron. — Et moi à l'expliquer, répartit le douanier, mais la chose est sûre, car tous les députés, ministres et gazetiers sont d'accord sur ce point, que plus un peuple reçoit en échange d'une quantité donnée de ses produits, plus il s'appauvrit. » Il fallut conclure avec le Belge. La fille du campagnard n'eut que les trois quarts de son trousseau, et ces braves gens en sont encore à se demander comment il se fait qu'on se ruine en recevant quatre au lieu de trois, et pourquoi on est plus riche avec trois douzaines de serviettes qu'avec quatre douzaines.

IX. IMMENSE DÉCOUVERTE!!!

Au moment où tous les esprits sont occupés à chercher des économies sur les moyens de transport,

Au moment où, pour réaliser ces économies, on nivelle les routes, on canalise les rivières, on perfectionne les bateaux à vapeur, on relie à Paris toutes nos frontières par une étoile de fer, par des systèmes de traction atmosphériques, hydrauliques, pneumatiques, électriques, etc.,

Au moment enfin où je dois croire que chacun cherche avec ardeur et sincérité la solution de ce problème :

« Faire que le prix des choses au lieu de consommation se rapproche autant que possible du prix qu'elles ont aux lieux de production »,

Je me croirais coupable envers mon pays, envers mon siècle et envers moi-même, si je tenais plus longtemps secrète la découverte merveilleuse que je viens de faire.

Car les illusions de l'inventeur ont beau être proverbiales, j'ai la certitude la plus complète d'avoir trouvé un moyen infallible pour que les produits du monde entier arrivent en France, et réciproquement, avec une réduction de prix considérable.

Infalible ! et ce n'est encore qu'un des avantages de mon étonnante invention.

Elle n'exige ni plans, ni devis, ni études préparatoires, ni ingénieurs, ni machinistes, ni entrepreneurs, ni capitaux, ni actionnaires, ni secours du gouvernement !

Elle ne présente aucun danger de naufrages, d'explosions, de chocs, d'incendie, de déraillement !

Elle peut être mise en pratique du jour au lendemain !

Enfin, et ceci la recommandera sans doute au public, elle ne grèvera pas d'un centime le budget ; au contraire. — Elle n'augmentera pas le cadre des fonctionnaires et les exigences de la bureaucratie ; au contraire. — Elle ne coûtera à personne sa liberté ; au contraire.

Ce n'est pas le hasard qui m'a mis en possession de ma découverte, c'est l'observation. Je dois dire ici comment j'y ai été conduit.

J'avais donc cette question à résoudre :

« Pourquoi une chose faite à Bruxelles, par exemple, coûte-t-elle plus cher quand elle est arrivée à Paris ? »

Or, je n'ai pas tardé à m'apercevoir que cela provient de ce qu'il existe entre Paris et Bruxelles des *obstacles* de plusieurs sortes. C'est, d'abord, la *distance* ; on ne peut la franchir sans peine, sans perte de temps, et il faut bien s'y soumettre soi-même ou payer pour qu'un autre s'y soumette. Viennent ensuite des rivières, des marais, des accidents de terrain, de la boue, ce sont autant de *difficultés* à surmonter. On y parvient en construisant des chaussées, en bâtissant des ponts, en perçant des routes, en diminuant leur résistance par des pavés, des bandes de fer, etc. Mais tout cela coûte, et il faut que l'objet transporté supporte sa part des frais. Il y a encore des voleurs sur les routes, ce qui exige une gendarmerie, une police, etc.

Or, parmi ces *obstacles*, il en est un que nous avons jeté nous-mêmes, et à grands frais, entre Bruxelles et Paris. Ce sont des hommes embusqués le long de la frontière, armés jusqu'aux dents et chargés d'opposer des *difficultés* au transport des marchandises d'un pays à l'autre. On les appelle *douaniers*. Ils agissent exactement dans le même sens que la boue et les ornières. Ils retardent, ils entravent, ils contribuent à cette différence que nous avons remarquée entre le prix de production et le prix de consommation, différence que notre problème est de réduire le plus possible.

Et voilà le problème résolu. Diminuez le tarif. — Vous aurez fait le chemin de fer du Nord sans qu'il vous en ait rien coûté. Loin de là, vous épargnerez de gros traitements, et vous commencerez dès le premier jour par mettre un capital dans votre poche.

Vraiment, je me demande comment il a pu entrer assez de bizarrerie dans nos cervelles pour nous déterminer à payer beaucoup de millions pour détruire les *obstacles naturels* qui s'interposent entre la France et l'étranger, et en même temps à payer beaucoup d'autres millions pour y substituer des *obstacles artificiels* qui ont exactement les mêmes effets, en sorte que, l'obstacle créé et l'obstacle détruit se neutralisant, les choses vont comme devant, et le résultat de l'opération est une double dépense.

Un produit belge vaut à Bruxelles 20 fr., et, rendu à Paris, 30 fr., à cause des frais de transport. Le produit similaire d'industrie parisienne vaut 40 fr. Que faisons-nous ?

D'abord, nous mettons un droit d'au moins 10 fr. sur le produit belge, afin d'élever son prix de revient à Paris à 40 fr., et nous payons de nombreux surveillants pour qu'il n'échappe pas à ce droit, en sorte que, dans le trajet, il est chargé de 10 fr. pour le transport et 10 fr. pour la taxe.

Ensuite, nous raisonnons ainsi : ce transport de Bruxelles à Paris, qui coûte 10 fr., est bien cher. Dépensons deux ou trois cents millions en rail-ways, et nous le réduirons de moitié. — Evidemment, tout ce que nous aurons obtenu, c'est que le produit belge se vendra à Paris à 35 fr., savoir :

20 fr. son prix de Bruxelles.
10 — droit.
5 — port réduit par le chemin de fer.

35 fr. total, ou prix de revient à Paris.

Et n'aurions-nous pas atteint le même résultat en abaissant le tarif à 5 fr.? Nous aurions alors :

20 fr. prix de Bruxelles.
5 — droit réduit.
10 — port par les routes ordinaires.

35 fr. total, ou prix de revient à Paris.

Et ce procédé nous eût épargné 200 millions que coûte le chemin de fer, plus les frais de surveillance douanière, car ils doivent diminuer à mesure que diminue l'encouragement à la contrebande.

Mais, dit-on, le droit est nécessaire pour protéger l'industrie parisienne. — Soit; mais alors n'en détruisez pas l'effet par votre chemin de fer.

Car, si vous persistez à vouloir que le produit belge revienne, comme celui de Paris, à 40 fr., il vous faudra porter le droit à 15 fr. pour avoir :

20 fr. prix de Bruxelles.
15 — droit protecteur.
5 — port par le chemin de fer.

40 fr. total à prix égalisés.

Mais alors je demande quelle est, sous ce rapport, l'utilité du chemin de fer?

Franchement, n'y a-t-il pas quelque chose d'humiliant pour le dix-neuvième siècle d'apprêter aux âges futurs le spectacle de pareilles puérités pratiquées avec un sérieux imperturbable? Être dupe d'autrui n'est pas déjà très-plaisant; mais employer le vaste appareil représentatif à se duper soi-même, à se duper doublement, et dans une affaire de numération, voilà qui est bien propre à rabattre un peu l'orgueil du *siècle des lumières*.

X. RÉCIPROCITÉ.

Nous venons de voir que tout ce qui, dans le trajet, rend le transport onéreux, agit dans le sens de la protection, ou, si on l'aime mieux, que la protection agit dans le sens de tout ce qui rend le transport onéreux.

Il est donc vrai de dire qu'un tarif est un marais, une ornière, une lacune, une pente raide, en un mot, un *obstacle* dont l'effet se résoud à augmenter la différence du prix de consommation au prix de production. Il est de même incontestable qu'un marais, une fondrière, sont de véritables tarifs protecteurs.

Il y a des gens (en petit nombre, il est vrai, mais il y en a) qui commencent à comprendre que les obstacles, pour être artificiels, n'en sont pas moins des obstacles; et que notre bien-être a plus à gagner à la liberté qu'à la protection, précisément par la même raison qui fait qu'un canal lui est plus favorable qu'un « chemin sablonneux, montant et malaisé. »

Mais, disent-ils, il faut que cette liberté soit réciproque. Si nous abaissions nos barrières devant l'Espagne sans que l'Espagne les abaissât devant nous, évidemment nous serions dupes. Faisons donc des *traités de commerce* sur la base d'une juste réciprocité, concédons pour qu'on nous concède, faisons le *sacrifice* d'acheter pour obtenir l'avantage de vendre.

Les personnes qui raisonnent ainsi, je suis fâché de le leur dire, sont, qu'elles le sachent ou non, dans le principe de la protection; seulement elles sont un peu plus inconséquentes que les protectionnistes purs, comme ceux-ci sont plus inconséquents que les prohibitionnistes absolus.

Je le démontrerai par un apologue.

XI. STULTA ET PUERA.

Il y avait, n'importe où, deux villes : *Stulta* et *Puera*. Elles construisirent à gros frais une route qui les rattachait l'une à l'autre. Quand cela fut fait, *Stulta* se dit : voici que *Puera* m'inonde de ses produits, il faut y aviser. En conséquence, elle créa et paya un corps d'*enrayeurs*, ainsi nommés parce que leur mission était de mettre des obstacles aux convois qui arrivaient de *Puera*. Bientôt après, *Puera* eut aussi un corps d'*enrayeurs*.

Au bout de quelques siècles, les lumières ayant fait de grands progrès, la capacité de *Puera* se haussa jusqu'à lui faire découvrir que ces obstacles réciproques pourraient bien n'être que réciproquement nuisibles. Elle envoya un diplomate à *Stulta*, lequel, sauf la phraséologie officielle, parla en ce sens : Nous avons créé une route,

et maintenant nous embarrassons cette route. Cela est absurde. Mieux eût valu laisser les choses dans leur premier état. Nous n'aurions pas eu à payer la route d'abord, et puis les embarras. Au nom de *Puera*, je viens vous proposer, non point de renoncer tout à coup à nous opposer des obstacles mutuels, ce serait agir selon un principe, et nous méprisons autant que vous les principes, mais d'atténuer quelque peu ces obstacles, en ayant soin de pondérer équitablement à cet égard nos *sacrifices* respectifs. — Ainsi parla le diplomate. *Stulta* demanda du temps pour réfléchir. Elle consulta tour à tour ses fabricants, ses agriculteurs. Enfin, au bout de quelques années, elle déclara que les négociations étaient rompues.

A cette nouvelle, les habitants de *Puera* tinrent conseil. Un vieillard (on a toujours soupçonné qu'il avait été secrètement acheté par *Stulta*) se leva et dit : « Les obstacles créés par *Stulta* nuisent à nos ventes, c'est un malheur. Ceux que nous avons créés nous-mêmes nuisent à nos achats, c'est un autre malheur. Nous ne pouvons rien sur le premier, mais le second dépend de nous. Délivrons-nous au moins de l'un, puisque nous ne pouvons nous défaire des deux. Supprimons nos *enrayeurs* sans exiger que *Stulta* en fasse autant. Un jour sans doute elle apprendra à mieux faire ses comptes. »

Un second conseiller, homme de pratique et de faits, exempt de principes et nourri de la vieille expérience des ancêtres, répliqua : « N'écoutons pas ce rêveur, ce théoricien, ce novateur, cet utopiste, cet économiste, ce *stultomane*. Nous serions tous perdus si les embarras de la route n'étaient pas bien égalisés, équilibrés et pondérés entre *Stulta* et *Puera*. Il y aurait plus de difficulté pour *aller* que pour *venir*, et pour *exporter* que pour *importer*. Nous serions, relativement à *Stulta*, dans les conditions d'infériorité où se trouvent le Havre, Nantes, Bordeaux, Lisbonne, Londres, Hambourg, la Nouvelle-Orléans, par rapport aux villes placées aux sources de la Seine, de la Loire, de la Garonne, du Tage, de la Tamise, de l'Elbe et du Mississippi, car il y a plus de difficultés à remonter les fleuves qu'à les descendre. — (Une voix : les villes d'embouchures ont prospéré plus que celles des sources.) — Ce n'est pas possible. — (La même voix : mais cela est.) — Eh bien ! elles ont prospéré *contre les règles*. » Un raisonnement si concluant ébranla l'assemblée. L'orateur acheva de la convaincre en parlant d'indépendance nationale, d'honneur national, de dignité nationale, de travail national, d'inondation de produits, de tributs, de concurrence meurtrière ; bref, il emporta le maintien des obstacles, et, si vous en êtes curieux, je puis vous conduire en certain pays où vous verrez de vos yeux des cantonniers et des enrayeurs travaillant de la meilleure intelligence du monde, par décret de la même assemblée législative et aux frais des mêmes contribuables, les uns à déblayer la route et les autres à l'embarrasser.

XII. PRIX ABSOLUS.

Voulez-vous juger entre la liberté et la protection? voulez-vous apprécier la portée d'un phénomène économique? Recherchez ses effets *sur l'abondance ou la rareté des choses*, et non *sur la hausse ou la baisse des prix*. Méfiez-vous des *prix absolus* : ils vous mèneraient dans un labyrinthe inextricable.

M. Mathieu de Dombasle, après avoir établi que la protection renchérit les choses, ajoute :

« L'excédant du prix augmente les dépenses de la vie, et *par conséquent* le prix du travail, et chacun retrouve dans l'excédant du « prix de ses produits l'excédant du prix de ses dépenses. Ainsi, si « tout le monde paye comme consommateur, tout le monde aussi « reçoit comme producteur. »

Il est clair qu'on pourrait retourner l'argument et dire :

« Si tout le monde reçoit comme producteur, tout le monde paye comme consommateur. »

Or, qu'est-ce que cela prouve? Rien autre chose, si ce n'est que la *protection déplace inutilement et injustement la richesse*. Autant en fait la spoliation.

Encore, pour admettre que ce vaste appareil aboutit à de simples compensations, faut-il adhérer au *par conséquent* de M. de Dombasle, et s'être assuré que le prix du travail s'élève avec le prix des produits protégés. C'est une question de fait que je renvoie à M. Moreau de Jonnés; qu'il veuille bien rechercher si le taux des salaires a progressé comme les actions des mines d'Anzin. Quant à moi, je ne le pense pas, parce que je crois que le prix du travail, comme tous les autres, est gouverné par le rapport de l'offre à la demande. Or, je conçois bien que la *restriction* diminue l'offre de la houille, et par suite en élève le prix, mais je n'aperçois pas aussi clairement qu'elle augmente la demande du travail de manière à améliorer le taux des salaires. Je le conçois d'autant moins que la quantité de travail demandé dépend du capital disponible. Or, la protection peut bien déplacer les capitaux, les pousser d'une industrie vers une autre, mais non les accroître d'une obole.

Au surplus, cette question du plus haut intérêt sera examinée ailleurs. Je reviens aux *prix absolus*, et je dis qu'il n'est pas d'absurdités qu'on ne puisse rendre spécieuses par des raisonnements tels que celui de M. de Dombasle.

Imaginez qu'une nation isolée, possédant une quantité donnée de numéraire, s'amuse à brûler chaque année la moitié de tout ce qu'elle produit. Je me charge de prouver, avec la théorie de M. de Dombasle, qu'elle n'en sera pas moins riche.

En effet, après l'incendie, toutes choses doubleront de prix, et les

inventaires faits avant et après le désastre offriront exactement la même valeur *nominale*. Mais alors, qui aura perdu? Si Jean achète le drap plus cher, il vend aussi plus cher son blé, et si Pierre perd sur l'achat du blé, il se récupère sur la vente de son drap. « Chacun re-
« trouve dans l'excédant du prix de ses produits (dirai-je) l'excédant
« du montant de ses dépenses, et si tout le monde paye comme con-
« sommateur, tout le monde aussi reçoit comme producteur. »

Tout cela, c'est de l'amphigouri et non de la science. La vérité, réduite à sa plus simple expression, la voici : que les hommes détruisent le drap et le blé par l'incendie ou par l'usage, l'effet est le même *quant aux prix*, mais non *quant à la richesse*, car c'est précisément dans l'usage des choses que consiste la richesse ou le bien-être.

De même la restriction, tout en diminuant l'abondance des choses, peut en hausser le prix de manière à ce que chacun soit, si vous voulez, *numériquement parlant*, aussi riche. Mais faire figurer dans un inventaire 3 hectolitres de blé à 20 fr., ou 4 hectolitres à 15 fr., parce que le résultat est toujours 60 fr., cela revient-il au même, au point de vue de la satisfaction des besoins?

Et c'est à ce point de vue de la consommation que je ne cesserai de ramener les protectionistes, car c'est là qu'est la fin de tous les efforts et la solution de tous les problèmes. Je leur dirai toujours : n'est-il pas vrai que la restriction, en prévenant les échanges, en bornant la division du travail, en le forçant à s'attaquer à des difficultés de situation et de température, diminue en définitive la quantité produite par une somme d'efforts déterminés? Et qu'importe que la moindre quantité produite sous le régime de la protection ait la même *valeur nominale* que la plus grande quantité produite sous le régime de la liberté? L'homme ne vit pas de *valeurs nominales*, mais de produits réels, et, plus il y a de ces produits, n'importe le prix, plus il est riche.

Je ne m'attendais pas, en écrivant ce qui précède, à rencontrer jamais un anti-économiste assez bon logicien pour admettre explicitement que la richesse des peuples dépend de la valeur des choses, abstraction faite de leur abondance. Voici ce que je trouve dans le livre de M. de Saint-Chamans (page 210) :

« Si 15 millions de marchandises vendues aux étrangers sont pris
« sur le produit ordinaire, estimé 50 millions, les 35 millions restants
« de marchandises, ne pouvant plus suffire aux demandes ordinaires,
« augmenteront de prix et s'élèveront à la valeur de 50 millions.
« Alors, le revenu du pays représentera 15 millions de valeur de
« plus... Il y aura donc accroissement de richesses de 15 millions
« pour le pays, précisément le montant de l'importation du numé-
« raire. »

Voilà qui est plaisant ! Si une nation a fait dans l'année pour cinquante millions de revenus en récoltes et marchandises, il lui suffit

d'en vendre le quart à l'étranger pour être d'un quart plus riche. Donc, si elle en vendait la moitié, elle augmenterait de moitié sa fortune, et si elle échangeait contre des écus son dernier brin de laine et son dernier grain de froment, elle porterait son revenu à 100 millions! Singulière manière de s'enrichir que de produire l'infinie cherté par la rareté absolue!

Au reste, voulez-vous juger des deux doctrines? soumettez-les à l'épreuve de l'exagération.

Selon celle de M. de Saint-Chamans, les Français seraient tout aussi riches, c'est-à-dire aussi bien pourvus de toutes choses avec la millième partie de leurs produits annuels, parce qu'ils vaudraient mille fois davantage.

Selon la nôtre, les Français seraient infiniment riches si leurs produits annuels étaient d'une abondance infinie, et par conséquent sans valeur aucune.

FRÉDÉRIC BASTIAT.
