

LES PETITS CLASSIQUES DU LIBRE-ÉCHANGE

1

YVES GUYOT

L'A B C DU LIBRE-ÉCHANGE

INSTITUT COPPET

LES PETITS CLASSIQUES DU LIBRE-ÉCHANGE

1

YVES GUYOT

L'A B C DU LIBRE-ÉCHANGE

(1913)

Avant-propos par Benoît Malbranque

Institut Coppet
2025

AVANT-PROPOS

La liberté du commerce a été, pendant deux siècles, la grande affaire des économistes libéraux français. Elle a donné lieu à une controverse théorique de longue haleine, à laquelle se sont mêlés les meilleurs auteurs du courant, des physiocrates à Yves Guyot, en passant par Frédéric Bastiat.

Le libre-échange, c'est d'abord le respect du droit : toutes les richesses que j'acquiers légalement par mon travail, j'en suis propriétaire ; je peux en user et en abuser, les détruire même si je le veux. Pourquoi ne pourrais-je pas m'en servir pour acheter un produit qui me donnera la satisfaction que je recherche, sans que la douane me rançonne ? L'intervention de l'État est justifiée pour garantir la sécurité : où est-elle compromise, dans des relations d'affaires volontaires, mutuellement avantageuses ?

Économiquement, le protectionnisme est condamné ; mais sa vraie portée est politique. Aux intérêts particuliers morcelés, qui craignent la concurrence et voudraient jouir d'une position acquise et de profits automatiques, il offre la perspective d'une abondance de papier, qui bientôt s'envole en fumée à la grande surprise des naïfs.

Moralement, on ne voit pas comment un pays qui a fait sien la devise de liberté, d'égalité et de fraternité, peut tolérer un système qui installe le pouvoir politique au milieu des affaires écono-

miques des particuliers, et conduit à recréer légalement des privilèges.

Comme ce renversement des notions de notre droit public a-t-il d'ailleurs un goût amère ! Car le protectionnisme n'offre pas même aux industries privilégiées les profits de la compression des consommateurs ; dans l'immédiat, il appauvrit ces derniers, mais pour entraîner ensuite le déclin économique du pays tout entier.

La France a été à l'avant-garde du combat pour l'émancipation humaine, dans le domaine économique comme ailleurs ; c'est sa vocation naturelle, qu'il lui faut retrouver. À travers les générations, Bayle et Voltaire tiennent la main à Turgot et à Frédéric Bastiat. Est-ce que la liberté du commerce, en effet, ce n'est pas une application de la liberté de conscience ? Quand l'État dit que mes goûts de consommation ne lui conviennent pas, il me fait la même violence que quand il prétend régir mes opinions religieuses ou autres.

« Pour la pensée, pour l'éducation, pour l'industrie, la devise des gouvernements doit être laissez faire et laissez passer », écrivait Benjamin Constant en conclusion d'un de ses ouvrages. Cet idéal que nous paraissons oublier, se retrouvera encore dans cette série de petits ouvrages classiques sur le libre-échange.

Benoît Malbranque
Institut Coppet

L' A B C DU LIBRE-ÉCHANGE

PRÉFACE

Le premier volume de la *Bibliothèque de la Ligue du libre-échange* est intitulé *Le Bilan du protectionnisme en France*. Son auteur, M. G. Schelle, y a exposé de la manière la plus claire les diverses phases de la politique économique de la France depuis Colbert.

L' A B C du libre-échange est plus général. Toute recherche scientifique comportant la critique de l'erreur, la critique du protectionnisme y tient une large place.

Graham Sumner¹ a dit avec raison :

« Le protectionnisme est un système qui ne fournit aucune démonstration, qui ne s'appuie sur aucun fait, mais qui se contente d'offrir à la fois comme base suffisante, son apparence raisonnable *a priori* et la plausibilité des arguments qui servent à l'exposer. Il n'est qu'une conjecture spéculative sur des rapports occultes qui n'ont pas été démontrés et ne peuvent pas être démontrés par l'expérience ; il doit être assimilé à l'astrologie et à l'alchimie. »

Le protectionniste parle volontiers de « problèmes économiques », de « tarif scientifique », et il se livre à des démonstrations avec tout un appareil de statistiques et d'affirmations. Il donne à ses sophismes l'épithète d'« économiques », et il se réclame officiellement du titre d'« économiste ».

¹ *Le Protectionnisme*, trad. franç., lib. F. Alcan.

Or, tous ses arguments sont anti-économiques.

Tandis que la science, l'industrie, le commerce, la banque essaient, par un accord unanime, sous la pression de la concurrence, de réduire le *prix de revient* et le *prix de marché*, les économistes qui représentent la tradition des Physiocrates, d'Adam Smith, de J.-B. Say, etc., étudient et recherchent les moyens les plus efficaces pour seconder les progrès techniques vers l'économie de l'effort. Que font, au contraire, les protectionnistes ? Ils s'emploient à relever les prix, donc à augmenter l'effort, comment ? Non pas par des moyens économiques, mais par l'intervention coercitive de pouvoirs publics, pourquoi ? Pour obtenir à leur profit et au profit de leur groupe un bénéfice au détriment du reste de la nation.

La protection pour eux est la privation pour les autres.

En réalité, le protectionniste n'a qu'un argument : — Je suis partisan du droit protecteur pour moi parce que j'en tire profit.

Le ministre, le membre du parlement, le candidat protectionniste ajoute : — Je promets ou je promulgue des impôts, dits droits protecteurs, pour favoriser tels ou tels électeurs influents au détriment d'électeurs qui le sont moins ou d'adversaires que je veux combattre, mais les uns et les autres frappent l'ensemble de mes compatriotes auxquels je dis que c'est pour leur bien et qui sont assez ignorants de leurs intérêts pour le croire.

La tâche des économistes classiques est de dépouiller les protectionnistes de leurs prétentions économiques et de

les confiner dans leur rôle politique et anti-économique, en montrant que leur seule besogne consiste à remplacer la concurrence économique par la concurrence politique.

Quand les hommes qui exercent quelque influence sur l'opinion seront convaincus que le protectionnisme n'est qu'un instrument de corruption et d'oppression politiques, le libre-échange ne sera plus contesté. Quand les consommateurs, qui sont tout le monde, comprendront que le protectionnisme n'est qu'une illusion onéreuse pour eux, les gouvernements seront contraints d'abandonner l'orientation protectionniste et de prendre leur orientation vers la liberté des échanges internationaux aussi bien que nationaux.

La première étape, c'est le retour aux traités de commerce qui permettent d'abaisser les droits et qui ne permettent pas de les relever pendant une période de plusieurs années.

Au cours de l'année 1912, les libre-échangistes ont remporté deux grands succès.

M. Chamberlain avait lancé son manifeste protectionniste le 15 mai 1903. J'avais exposé dans deux articles, l'un paru dans le *Fornightly Review*¹, l'autre dans le *Journal des Économistes*², les motifs qui le feraient rejeter par la Grande-Bretagne.

Lord Lansdowne et M. Bonar Law, le 14 novembre 1912, le soutenaient encore à l'Albert Bull ; mais comme le parti unioniste n'en avait retiré

¹ 1^{er} juillet 1903.

² 15 juillet 1903.

d'autres avantages que sa dislocation et trois défaites électorales, l'une en 1906 et deux en 1910, M. Bonar Law lui-même, ancien président du comité de *Tariff Reform League*, a été obligé de l'abandonner tout en restant le *leader* du parti unioniste.

L'autre succès a été l'élection de M. Woodrow Wilson à la Présidence des États-Unis : les *campaign text books* du parti démocrate et du parti républicain mettaient en avant de toutes les questions celle du tarif des douanes, et le parti démocrate affirmait nettement la nécessité de supprimer les droits protectionnistes et de ne conserver que des droits fiscaux modérés.

En France et en Allemagne, les personnages les plus considérables parmi les protectionnistes passionnés suppriment eux-mêmes les frontières économiques : des Allemands prennent des intérêts dans les mines de fer du bassin de Briey et de Normandie tandis que des Français prennent des intérêts dans les mines de houille de Westphalie. Les échanges vont jusqu'aux fusions.

Nous n'en réclavons pas tant ; mais ces faits nous permettent de demander ce que devient l'argument du protectionnisme, représenté comme l'expression patriotique de « l'économie nationale » tandis que le libre-échange est stigmatisé comme l'expression de « l'économie cosmopolite ».

YVES GUYOT.

Avril 1913.

LIVRE I

LE LIBRE-ÉCHANGE ET LE PROTECTIONNISME

1. — DÉFINITION ET PRATIQUE DU LIBRE-ÉCHANGE

En France, le décret du 5 novembre 1790 abolit les douanes intérieures, au nombre de trente-cinq, qui séparaient les diverses provinces. Les marchandises allant de Bretagne ou de Lorraine en Provence étaient soumises à sept ou huit visites de douanes et devaient acquitter autant de fois des droits s'élevant à 10 ou 15% de la valeur, avec toutes sortes de risques de procès, de saisies, de détériorations et de détournements.

La constitution des États-Unis déclare qu'« aucune taxe, aucun droit ne sera mis sur les articles exportés d'un État quelconque (art. 9) ; aucun des États ne pourra sans le consentement du Congrès imposer des droits sur les importations ou exportations ». Entre les 48 États de l'Union, la liberté des échanges est absolue.

Le Zollverein, préparé dès 1818, réalisé de 1831 à 1834 en Allemagne, établit le libre-échange entre les divers États, réunis dans une union douanière.

À l'intérieur des frontières, les habitants de toutes les nations civilisées peuvent acheter et vendre des objets sans que le gouvernement interviene entre eux au moyen de douanes intérieures.

Qui donc en Angleterre oserait demander le rétablissement des douanes entre l'Irlande et la Grande-Bretagne, entre l'Angleterre, le Pays de Galles et l'Écosse ? Qui donc en Allemagne oserait proposer la séparation de la Prusse, de la Saxe, de la Bavière par des lignes de douanes ? Qui donc aux États-Unis oserait proposer un amendement à la constitution pour donner à chacun des quarante-huit États le droit de s'entourer d'une ligne de douanes ?

La liberté du commerce et le libre-échange sont deux termes identiques : ils signifient que le contrat d'échange est conclu par les parties sans intervention de l'autorité.

Aujourd'hui le libre-échange est la règle pour les échanges intérieurs des nations civilisées.

2. — LE LIBRE-ÉCHANGE INTÉRIEUR

Le *libre-échange* est pratiqué actuellement entre 40 millions de Français sans compter l'Algérie, entre 92 millions d'habitants des États-Unis, entre 65 millions d'habitants de l'empire allemand, entre 164 millions de Russes d'Europe et d'Asie, entre 300 millions d'habitants de l'Empire des Indes.

Le *libre-échange absolu* existe dans des agglomérations occupant des superficies représentant les 7/8^e de l'Europe, comme celle des États-Unis, comptant des populations se chiffrant par dizaines de millions d'individus : ce n'est donc ni l'étendue de la surface occupée, ni la diversité de ses produits, ni le nombre d'individus qui peut y mettre obstacle.

Il est pratiqué enfin par les 45 millions des habitants des Îles Britanniques non seulement entre eux, mais avec le reste du monde.

Ces faits répondent à l'affirmation répétée mécaniquement par tant de gens : « *Le libre-échange, bon en théorie, est impossible en pratique.* »

L'expérience prouve que « bon en théorie », il est possible en pratique ; et chaque fois que plus ou moins hypocritement, des gouvernements essaient d'y porter atteinte, ils soulèvent les plus violentes protestations.

La phrase : « *Le libre-échange, bon en théorie, est impossible en pratique* » est absurde ; car une chose ne peut être à la fois vraie et fausse.

C'est du protectionnisme qu'on peut dire que mauvais en théorie, il est impossible en pratique ; car où est la nation qui peut l'appliquer complètement ? Quel est le protectionniste européen qui dira : il ne faut importer ni coton, ni laine, ni lin, ni jute, ni café ?

3. — IL N'Y A QU'UN COMMERCE

Les protectionnistes les plus acharnés n'osent pas demander qu'on en revienne aux douanes intérieures. M. Aldrich, aux États-Unis, n'a pas demandé l'établissement de douanes destinées à isoler chacun des quarante-huit États ; ni M. Méline, ni M. Klotz, ni Jules Domergue, leur inspirateur, ne demandent que la Lorraine soit, comme au XVIII^e siècle, une province « réputée étrangère » et qu'on rétablisse les six lignes de douanes qui séparaient

la Bretagne de la Provence avant le décret du 5 novembre 1790.

S'ils acceptent le libre-échange pour le commerce national, pourquoi ne l'acceptent-ils pas pour le commerce international ? Pour quelle raison demandent-ils des droits de douane qui isolent les producteurs et les consommateurs des diverses nations les uns des autres ?

Afin de justifier cette différence de traitement, ils doivent démontrer que le commerce international et le commerce national forment deux genres de commerce différents. Le fardeau de cette preuve leur incombe.

Par quels signes peut-on distinguer le commerce extérieur du commerce intérieur, le commerce international du commerce national ?

Cairnes a indiqué les suivants :

1° La distance géographique ; mais il y a moins loin de Charleroi à Maubeuge que de Maubeuge à Paris.

2° La différence entre les institutions politiques. Le commerce n'a besoin que d'un minimum de sécurité et de liberté, qui ne dépend pas toujours des institutions politiques.

3° La différence dans le langage, la religion et les habitudes. Alors le commerce serait international de Liège à Gand. Comme en Suisse il y a quatre langues et au moins trois religions, le commerce y serait international. Quant aux habitudes, comme celles de l'habitant de Lyon et celles de l'habitant de Marseille ne sont pas les mêmes, le commerce entre ces deux villes serait international.

Sont-ce les frontières ? quelles frontières ? les frontières naturelles ? Les fleuves n'isolent pas, pas même les montagnes. Est-ce la mer ? Alors le commerce serait international entre l'Angleterre et l'Irlande, entre le Jutland et Copenhague ; mais dans ce cas, il devrait être national entre les États-Unis et le Canada qui, du *Lake of the Woods* jusqu'au Pacifique, sur une longueur de 3 600 kilomètres, ne sont séparés que par une ligne astronomique qui suit le 49° degré de latitude.

Entre le North Dakota et le Manitoba, entre le Montana et le Saskatchewan, entre le Washington et la Colombie Britannique qui ne sont séparés que par cette ligne qu'aucun signe ne rend perceptible sur terre, le commerce est international ; mais il est national entre le Washington et la Floride séparés par des montagnes, des fleuves, des milliers de kilomètres, la constitution ayant établi la liberté du commerce entre tous les États de l'Union.

Ces faits prouvent que *la caractéristique du commerce international, c'est la douane*. Autrement le commerce international ne diffère pas du commerce local ou du commerce national. *Il n'y a qu'un commerce*, ses modes seuls varient.

« Dans le domaine économique, dit un industriel russe, J. Novicow, il n'y a pas d'étrangers ni de compatriotes, il y a de bonnes et de mauvaises affaires. Les individus qui font les premières s'enrichissent, ceux qui font les secondes s'appauvrissent¹. »

¹ J. Novicow. *Les gaspillages des sociétés modernes*, p. 83, lib. F. Alcan.

Conclusion : *Le commerce n'est international que lorsque le douanier l'arrête.*

4. — ENTITÉS COMMERCIALES

Les protectionnistes de tous pays invoquent le *Système national d'économie politique* publié en 1841 par l'Allemand Frédéric List. On n'y fit pas attention et il se suicida. Mais depuis 1870, sa théorie a gouverné les gouvernants de l'Allemagne et inspiré des professeurs comme MM. Wagner et Schmoller.

Frédéric List avait fondé son économie nationale sur le principe suivant : « Dans le commerce international, ce ne sont pas les individus qui échangent, ce sont les nations. »

Frédéric List en était resté au système pourvoyeur tel que les voyageurs l'ont vu pratiquer dans des tribus africaines et océaniques. Le chef a le monopole de la vente et de l'achat. Tel nous apparaît le Pharaon dans l'histoire de Joseph vendu par ses frères¹.

Des socialistes veulent charger le gouvernement de certains achats et de certaines ventes à l'étranger ; mais leurs projets sont restés à l'état de vagues rêveries. Aujourd'hui, ce n'est point le président du Board of Trade dans la Grande-Bretagne qui achète et qui vend pour le Secretary of commerce de Washington ou le ministre du commerce de Paris. On dit bien par ellipse le commerce de la France avec la Belgique, l'Allemagne, l'Italie,

¹ Yves Guyot. *Le commerce et les commerçants* (Doin, édit.).

l'Autriche, mais le commerce international ne se fait point entre grandes dames, assises chacune derrière un comptoir, la France, la Grande-Bretagne, la Belgique, l'Italie. Il se fait entre Français, Anglais, Belges, Italiens, chacun agissant pour son compte, exactement comme à l'intérieur de chacun de ces pays il se fait entre individus, en dehors de l'autorité.

Adam Smith, et plus récemment le célèbre astronome américain Newcomb, dans son livre sur les principes de l'économie politique¹, ont montré clairement pourquoi les efforts des individus augmentaient la richesse générale de chaque nation. Chacun agit en vue d'un gain ; et ces actions individuelles, dirigées dans le même sens, ont un résultat : c'est le développement de la production, de l'échange et de l'épargne.

5. — TARIF FISCAL ET NON PROTECTEUR

Mais un protectionniste, qui est encore inspiré par les doctrines de Colbert, et que j'appellerai par abréviation un Colbertiste, fait l'objection suivante :

— Vous dites que le libre-échange existe entre les 40 millions de Français ; vous oubliez que 1 400 communes sont isolées par des douanes intérieures qu'on appelle des octrois.

¹ Voir *Journal des Économistes* du 15 février 1913. *La méthode et la science économique*, p. 194.

— J'ai fait pour la suppression des octrois une longue et active propagande ; les octrois sont un mauvais impôt parce qu'ils frappent la circulation ; mais ils n'ont pas pour but de relever le prix de telle et telle denrée, de tel et tel produit dans la localité qu'ils entourent ; ils n'ont pas pour but d'empêcher d'y entrer telle ou telle marchandise pour favoriser la fabrication de cette marchandise à l'intérieur, en relevant le prix. Si une municipalité veut employer l'octroi à un pareil objet, elle commet une illégalité, et le Conseil d'État le lui signifie.

L'octroi est fiscal : il n'est pas protectionniste.

Toutes les sommes qu'il reçoit sont versées dans le budget de la commune.

Le Colbertiste ne peut discuter ce caractère de l'octroi ; mais il reprend : — Cependant l'Angleterre qui est libre-échangiste a des douanes : et des douanes qui lui ont rapporté en 1911-1912 33 692 570 de £ (843 millions de fr.). Donc, elle n'a pas le libre-échange absolu, elle est protectionniste.

— Non. Au commencement du XIX^e siècle, le tarif des douanes de la Grande-Bretagne comprenait 1 550 articles et celui de l'Irlande 2 900.

À partir de 1820, date de la Pétition des marchands de la cité rédigée par Tooke, la politique constante de la Grande-Bretagne a été d'épurer le tarif en supprimant les petits droits protectionnistes, vexatoires et inutiles au point de vue fiscal.

Ce mouvement fut commencé par Huskisson de 1825 à 1829, fut continué par Sydenham de 1831 à 1840, par Peel de 1842 à 1845, et le rappel des lois

sur les céréales fut voté en 1846 pour recevoir son plein effet en 1849. ¹

Le 8 mai 1840, la Chambre des Communes nomma un comité, pour déterminer les droits protecteurs et les droits fiscaux.

Le rapport constatait qu'il y « avait 1 150 droits différents et qu'il était difficile de se rendre compte du montant probable du droit auquel était assujettie telle ou telle marchandise ».

Il ajoutait que « le tarif poursuivait souvent des objets incompatibles, la protection et le produit fiscal » ; que l'objet principal du tarif « était de protéger une grande variété d'intérêts particuliers au détriment du produit fiscal et des relations commerciales avec les autres pays ». Il ajoutait que des tarifs de préférence étaient donnés aux articles coloniaux aux dépens de la mère patrie.

Le comité, adoptant le témoignage de M. Porter, du Board of Trade, donnait la conclusion suivante :

Le total du revenu des droits de douane pour l'année finissant au 1 ^{er} janvier 1840 était de	22 962 610 de £
sur lesquels 17 articles, produisant chacun plus de 100 000 £, produisaient	94,5%
ou	21 700 630
29 articles produisaient	3% ou 898 661
Ces 46 articles produisaient	98% ou 22 599 291
Tous les autres articles montant à	144 produisaient
1 3/5 % ou	163 319

¹ Voir *Questions of today and tomorrow*, by Sir Alfred Mond, p. 9, 1912.

Ainsi 190 articles, ne comprenant pas 80 000 £ perçus sur 531 autres articles ni 147 articles qui profitaient d'un excédent de drawback de 5 398 £ produisaient le revenu total des douanes 22 962 610

Le comité parlant de « tarifs élevés et protecteurs » disait qu'« ils imposaient au consommateur une taxe égale au montant des droits prélevés sur l'article étranger, tandis qu'ils augmentaient le prix de tous les articles semblables produits à l'intérieur, cette augmentation de prix pour le consommateur profitant non au Trésor, mais au manufacturier protégé ».

Le comité montrait la nécessité d'une simplification immédiate des droits d'importation en les faisant porter sur un petit nombre d'objets, donnant de grosses recettes, ce qui aurait pour conséquence la diminution des frais de perception.

En 1848, le taux de perception était pour 100 sur le produit brut de 5 £ 15 s. 3 d. et sur le produit net de 5 £ 16 s. 2 d. Aujourd'hui il est de 3 £ 2 s. 4 d. sur le produit brut et de 3 £ 5 s. 3 d. sur le produit net.

En 1851 eut lieu une large épuration du tarif.

Le gouvernement britannique conclut avec la France le traité de commerce du 23 janvier 1860 : mais toutes les concessions de tarif faites à la France s'appliquaient aux produits de toutes les autres nations.

Les droits de douane tombèrent à 26 articles dont 16 n'étaient que des droits fiscaux et 10 des droits d'accise égaux aux droits d'accise intérieurs.

Ils furent encore réduits dans les années suivantes : en 1897, il n'y en avait plus que 9.

En 1902, Sir Michaël Hicks Beach, chancelier de l'Échiquier, imposa, dans un but fiscal, un droit de 3 d. par cwt sur le blé et de 5 d. sur la farine. 3 pence valent un peu plus de 0 fr. 30. Le cwt = 50 kg 80. La taxe était donc à peu près de 0 fr. 65 par quintal métrique de blé. Elle fut abrogée par M. Balfour au mois de mai 1903, au moment même où M. Chamberlain entreprit sa campagne de *Tariff reform*.

Pendant environ soixante-dix ans, le gouvernement britannique n'a pas eu besoin de pression extérieure pour supprimer ou réduire ses droits de douane. Il les a supprimés ou réduits spontanément. Il n'a conservé que *des droits fiscaux* et il a *éliminé tous les droits protecteurs*.

Les droits sur les spiritueux, la bière, l'éther, les fruits secs, le savon et les parfums contenant de l'alcool, sur les cartes à jouer, sont des droits d'accise ayant pour objet de faire payer à l'alcool venant du dehors les mêmes droits que ceux que supporte l'alcool produit dans le Royaume-Uni.

Les droits de douanes véritables sont établis sur la chicorée, le cacao, le café, le sucre, les objets dans lesquels il entre, le thé, le tabac et le vin.

Sans doute, ces droits établis sur la circulation de certains produits en gênent l'échange. Mais ils ont pour but exclusif de donner des recettes au Trésor : ils n'ont pas pour but d'empêcher d'entrer dans le Royaume-Uni le thé, le tabac, le café et le sucre ; ils n'ont pas pour but de relever le prix des

objets similaires produits dans le pays ; les Îles Britanniques ne produisent ni thé, ni tabac, ni café, ni sucre ; *toute la charge qui en résulte pour le consommateur va au Trésor. La douane n'est établie que pour la recette qu'elle fournit aux ressources générales du budget.*

LE COLBERTISTE. — Mais est-ce que l'Angleterre ne donne pas des avantages à ses produits coloniaux ?

— Non, le tarif des Îles Britanniques est égal pour les vins de France et pour les vins d'Australie, pour le thé chinois et pour le thé de Ceylan, pour le sucre de la Jamaïque et pour le sucre venant de Hambourg ou de Paris, etc.

Depuis le traité de 1826, il y a égalité entre le traitement des navires anglais et le traitement des navires français, et actuellement entre les navires de toutes nationalités.

Le tarif britannique est fiscal et non protecteur. Il est conforme à la règle : *L'individu ne doit d'impôt qu'à l'État.*

C'est donc une grosse erreur de prétendre qu'il faut considérer le régime protectionniste comme une ressource budgétaire.

Les libre-échangistes *éliminent du tarif les droits protecteurs et n'y maintiennent que les droits fiscaux.*

6. — LES DROITS PROTECTEURS ET LES DROITS FISCAUX EN FRANCE

La plupart des Français sont étonnés de cette politique économique et disent : — Mais pourquoi la Grande-Bretagne ne profite-t-elle pas de

ses droits de douane pour protéger certains de ses produits ?

Pourquoi ? parce que le Royaume-Uni ne maintient de droits de douanes que comme ressources budgétaires : *or les tarifs protecteurs n'ont pas pour but de fournir des ressources au Trésor.*

Ils ont pour but d'empêcher d'entrer la marchandise concurrente.

Si le droit protecteur remplit son but en les empêchant d'entrer, il ne fournit pas de recettes.

Si malgré les droits dont elles sont frappées elles entrent, c'est une preuve que le tarif protecteur n'a pas développé la production de produits identiques ; il n'obtient donc qu'un résultat : *faire payer plus cher aux consommateurs les objets protégés.*

Dans ce cas, le tarif protecteur se transforme en tarif fiscal.

En France, le tarif de douanes de 1910 compte 654 articles qui sont subdivisés en sous-articles.

Le total des droits perçus à l'entrée (en millions de francs) s'est élevé aux chiffres suivants pendant les quatre dernières années dont nous avons les chiffres définitifs :

1908	1909	1910	1911
469,4	498,8	557,9	747,9

Les droits perçus sur les objets que nous ne produisons pas sont :

Café	138,0	145,0	150,0	148,7
Huiles minérales	64,9	82,5	54,9	71,1

Cacao	21,9	25,1	27,3	30,0
Poivre et piment	6,9	7,1	5,9	6,4
Thé	2,2	2,4	2,4	2,5
Total	233,9	262,1	240,5	258,7

Le rapport au total des droits est pour 100 :

49,8 52 42 36

Si l'énorme importation des blés n'avait pas abaissé la moyenne en 1911, on pourrait dire que le rendement de ces cinq articles représente la moitié du produit des droits d'entrée. On voit que dans deux années normales les droits perçus sur cinq objets que nous n'avons pas à protéger, puisque nous ne les produisons pas, représentent la moitié des droits d'entrée perçus par la douane.

Je n'examine pas ici la nature de ces droits ni le taux auquel ils sont imposés : je constate le fait.

Le droit sur le froment dans les bonnes années rapporte moins de 1 million par an, donc un chiffre insignifiant.

1904	4 179 000 francs.
1903	7 823 000
1906	11 939 000
1907	8 714 000
1908	417 000
1909	273 000

Puis deux années de mauvaise récolte

1910	32 076 000 francs.
1911	133 531 000

Le droit sur le blé ne donne des ressources au Trésor que lorsque le blé manque en France. Cette rareté en a augmenté le prix. Alors le gouvernement tutélaire complète la disette naturelle par la disette fiscale : à la cherté résultant de la mauvaise récolte s'ajoute la cherté résultant du droit de douane et alors l'impôt qui ne rapportait rien quand la récolte était bonne donne une plus-value prélevée sur la ration du mangeur de pain.

Les produits des objets d'alimentation qui sont frappés de droits protecteurs sont :

	1908	1909	1910	1911
Céréales (y compris le malt)	6,9	11,8	52,6	164,0
Vins	3,5	3,8	14,9	22,5
Fruits de table et destinés à la distillerie et à la vinification	7,3	7,0	9,8	10,6
Viandes fraîches, salées, etc.	4,7	3,4	3,0	7,3
Légumes secs et leurs farines	2,3	2,9	4,4	5,1
Poissons frais et conservés	4,0	3,2	2,9	3,9
Fromages	2,3	2,1	2,2	2,3
Œufs de volailles	1,6	1,5	1,6	2,1
Bière	1,4	1,3	1,4	1,5
Total	34,0	37,0	92,8	219,3

Le rapport pour 100 au total des droits d'entrée est de :

8,2	7,5	16,7	29
-----	-----	------	----

Dans les années normales 1908, 1909, où le blé n'a pas rapporté 1 million de francs, toutes les céréales n'ont rapporté qu'une somme insignifiante, 0,5% en 1908, les vins 0,7 moins de 1 %, la viande fraîche 1%.

Ils servent à relever le prix des marchandises à l'intérieur : ils ne procurent pas de ressources au fisc.

Mais la récolte est mauvaise ; alors les recettes des céréales passent de moins de 7 millions à 164 millions ; ces taxes donnent un excédent énorme ; mais *elles ne protègent pas ceux des agriculteurs qui n'ont pas de céréales à vendre. Elles ne sont plus qu'un tarif fiscal* qui pèse sur les denrées les plus essentielles.

La plus-value du droit d'entrée sur les céréales n'est qu'un accident, et un accident douloureux pour la population.

Les produits de droits protecteurs sur les matières premières donnent deux gros chiffres et un chiffre insignifiant :

	1908	1909	1910	1911
Houille et coke	19,8	20,8	20,6	22,3
Bois	18,8	19,7	19,6	19,8
Plomb	2,5	2,4	2,0	2,7

En dépit de la règle, admise péniblement mais admise en 1892, que les matières premières devaient être exemptes, on a frappé le plomb pour protéger deux petites mines, dont l'une est fermée. Le chiffre élevé des produits de la houille et du bois prouve que le besoin en est tel que les tarifs ne peuvent les refouler. Ils représentent un impôt indirect sur deux matières premières de l'industrie.

Les recettes provenant des droits protecteurs sur la métallurgie sont les suivantes :

	1908	1909	1910	1911
Machines et mécaniques	22,9	22,0	26,4	32,8
Outils et ouvrages en métaux	9,3	9,3	10,7	12,8
Fonte, fer, étain	5,4	5,0	5,3	8,9

Les recettes provenant des droits sur les fontes, fer, acier, ont donné en moyenne un peu plus de 1% des recettes totales des douanes. Ces droits ne sont pas établis pour le revenu, mais simplement pour la protection. Ils produisent l'effet voulu.

Les machines et mécaniques, les outils et ouvrages en métaux fournissent des recettes sérieuses : en moyenne 17% pendant les quatre années 1908-1911. Les protectionnistes peuvent dire que le droit protectionniste donne de sérieuses ressources fiscales. C'est vrai, mais ce résultat en prouve l'échec : il n'a pas fait faire en France les machines et mécaniques, les outils et ouvrages en métaux

qu'il devait faire faire. Les Français sont toujours obligés de s'adresser à l'étranger ; les droits de douanes n'aboutissent qu'au résultat de majorer le prix de revient de leur outillage et de les placer dans des conditions plus difficiles pour lutter contre la concurrence étrangère.

Les droits sur les machines et mécaniques, sur les outils et ouvrages en métaux sont devenus des tarifs fiscaux frappant l'outillage industriel.

Et alors se pose la question : *un impôt qui frappe l'outillage est-il favorable ou défavorable à l'industrie ?*

Voici encore des marchandises sur lesquelles des droits sont placés pour la protection et qui ne sont que des matières premières :

Produits chimiques	3,8	3,8	4,3	5,2
Peaux préparées	2,2	2,5	2,7	2,7
Pâtes de cellulose	3,8	3,4	4,2	4,6
Total	9,7	11,2	12,5	9,8

La moyenne des droits qui frappent trois objets destinés incontestablement à fabriquer d'autres objets représente 6% du total des droits d'entrée pour ces quatre années.

Ces droits sont-ils favorables ou défavorables au développement de l'industrie ?

Les produits des textiles ont atteint les chiffres suivants :

	1908	1909	1910	1911
Tissus de coton	7,6	7,4	8,5	8,5
Tissus de laine	6,4	6,7	7,6	7,9

Tissus de soie et				
bourre de soie	3,0	3,2	3,7	4,2
Filés de coton	2,3	2,3	2,2	2,1
Total	19,3	19,6	22,0	22,7

Ils représentent, par rapport aux recettes totales, pour 100 :

3,8 4,1 3,7 3,0

On pourrait supprimer les droits sur les filés de coton sans qu'on s'aperçût de cette diminution dans les recettes des douanes. Tous les tissus servent de matière première à l'industrie des vêtements et de l'étoffe. Les recettes provenant des droits de douane prouvent que ces objets sont d'une telle nécessité que, malgré les taxes qui pèsent sur eux, il en entre une certaine quantité ; mais les taxes, en relevant le prix, frappent la production et l'exportation des industries de la lingerie et des vêtements.

Voici ce que rapportent les droits protecteurs des objets fabriqués qu'on peut considérer comme livrables directement au consommateur :

Poteries, verres et cristaux	4,8	4,9	6,1	6,8
Carrosserie	5,9	4,2	3,6	3,6
Ouvrages en peau et en cuir	2,1	2,6	3,2	3,3
Tabletterie, bimbéloterie	1,9	2,2	2,6	2,5
Total	14,7	13,9	15,5	16,2

Ces droits ont rapporté en moyenne 8% des recettes totales des douanes.

Il y a encore des marchandises qui entrent en petites quantités, dont le produit ne monte qu'à quelques milliers de francs. Elles sont désignées dans le tableau d'ensemble du tableau général des douanes sous le titre : *autres marchandises*. Elles ont rapporté 32%.

Il résulte de ces chiffres qu'en France la moitié des recettes de douane sont fournies par des droits sur cinq articles : le café, les huiles minérales, le cacao, le poivre et le piment, le thé ; ce sont les tarifs fiscaux.

Dans les années normales, les droits sur les céréales, sur la viande, donnent 2,5% du produit des douanes : leurs recettes n'augmentent que lorsque la production manque en France : *alors ils agissent comme taxes fiscales pesant sur l'alimentation indispensable*. Ils pourraient être supprimés sans atteindre le rendement des douanes en temps normal.

Les droits protecteurs qui frappent des objets que nous ne produisons pas se transforment en taxes fiscales : ils rapportent au budget, mais au détriment de l'industrie, en frappant ses matières premières et son outillage.

Le droit protecteur a pour but d'assurer aux producteurs nationaux le monopole du marché national et de leur permettre de relever leurs prix à la hauteur du droit de douanes.

Le poids d'un droit protecteur ne résulte pas de la somme qu'il donne au Trésor, mais du relèvement des prix qu'il provoque.

7. — CONTRE LE PROGRÈS DU DEHORS

M. Klotz disait, avec une naïveté superbe : « Les progrès de la science sont tous les jours plus inquiétants au point de vue de la stabilité économique. »

Pour justifier l'article 16 introduit dans le tarif de 1910, qui frappe les viandes congelées, M. Rose disait à la Chambre des députés :

« En raison des procédés nouveaux qui tendent à faciliter et à multiplier les transports frigorifiques, c'est une concurrence nouvelle qui peut surgir à brève échéance pour notre élevage, et cette concurrence peut devenir un danger contre lequel il est bon de se garantir. »

Novicow, industriel russe, faisait dans *Les gaspillages des sociétés modernes* (p. 79) la constatation suivante :

« La douane arrête toutes les affaires... Dans certains pays comme la Russie, le confort est des plus élémentaires ; les vêtements, le mobilier, des plus primitifs. Bien souvent, on se prive de beaucoup de choses, non faute de ressources, mais faute de relations commerciales. Dès que les étrangers veulent faire des affaires avec la Russie, la douane se dresse devant eux comme un épouvantail devant lequel reculent les plus braves. »

Le marchand doit payer les droits, mais n'est pas sûr de vendre les articles. Il n'en fait pas venir.

La douane diminue les besoins, donc l'activité.

Les protectionnistes n'ont qu'une préoccupation : *défendre leurs compatriotes contre les progrès du dehors.*

Cette défense est séduisante pour les producteurs qui veulent avoir le monopole du marché : mais elle est désastreuse pour les consommateurs, et elle frappe l'ensemble de la nation d'arrêt de développement.

8. — PAYER PLUS CHER POUR AVOIR MOINS

Tout protectionniste s'ingénue à faire payer par ses compatriotes plus chèrement les objets qu'ils désirent qu'ils ne devraient les payer.

Or, un homme qui achète un objet au-dessus du prix auquel il pourrait se le procurer fait une mauvaise affaire.

Il en résulte que le protectionniste est un homme dont *tous les efforts ont pour but de faire faire de mauvaises affaires à ses compatriotes.*

En voici la preuve.

D'après la commission des valeurs de douanes françaises en 1910, les billettes d'acier valaient 100 francs la tonne à l'importation : elles paient au tarif minimum 50 francs.

Par conséquent, quand le Français ayant acheté une tonne de billettes d'acier, veut en prendre livraison, le gouvernement représenté par le douanier lui dit : « Pour que vous entriez en possession de l'objet que vous avez acheté 100 francs, il faut que vous me payiez 50 francs en plus. »

En d'autres termes, le gouvernement prend la moitié de la tonne de billettes d'acier que le Français a achetée.

Le plus protectionniste des Français trouve-t-il avantageux *d'avoir moins en payant plus ? de ne recevoir que la moitié de la marchandise qu'il a payée ?* Fait-il une bonne affaire en payant 150 francs ce qu'il aurait pu avoir pour 100 francs ?

Pour acquérir ces billettes d'acier, il devra donner 50% en plus de marchandises, rendre 50% en plus de services, faire pour 50% en plus d'efforts ; son pouvoir d'achat est diminué de 50%.

Entre le Français protégé et l'Anglais libre, voici la différence : l'Anglais libre a ses billettes d'acier pour 100 francs la tonne : il lui reste donc 50 francs de disponible qu'il peut employer à son gré. Mais ces billettes d'acier, il les transforme en outils, en mécaniques, en tubes, en constructions. Comme cette matière première lui coûte 33% de moins qu'au Français, son prix de revient est proportionnellement inférieur : il peut payer des salaires plus élevés, et obtenir encore un prix inférieur à celui que peut obtenir le Français.

Le produit est fini. Il faut le vendre. À l'intérieur, le Français fera payer en tout ou en partie à ses compatriotes le droit qu'il a dû acquitter pour se procurer ces billettes. Mais au dehors, la protection l'abandonne. Il se trouve en concurrence avec l'Anglais qui a eu des billettes pour 100 francs et non pour 150 ; alors, il se débat en vain, ses produits sont refoulés par le bon marché des autres ; ses débouchés se resserrent ou se ferment.

Graham Sumner¹ dit : — Quand l'Américain s'en va sur tous les marchés du monde porter le blé, le coton, le tabac et le pétrole, le tarif le force d'abandonner une partie des avantages auxquels il pourrait prétendre.

Le libre citoyen des États-Unis vend du blé ou du coton en masse à Liverpool. En échange, il voudrait rapporter des filés de coton fin qu'il ne peut pas produire. Mais le tarif intervient de manière à lui faire perdre le bénéfice qu'il retirerait de cette opération. Cette opération pourrait lui rapporter 20%. Le tarif augmente de 60% le prix des filés. Il enlève donc au libre citoyen des États-Unis une partie des profits qu'il pourrait retirer de son blé ou de son coton en laine.

Tout obstacle à l'échange en diminue le profit.

9. — DÉFINITION DU PROTECTIONNISME

Toute la question pour le protectionniste est une question de force ; il n'a qu'un argument : la possession du pouvoir politique.

Pour l'obtenir, il flatte les préjugés des gens qui, au lieu de compter sur eux-mêmes, comptent sur l'appui des autres, sur la faveur, le hasard, le miracle fait à leur profit.

Le protectionniste dit à ceux qu'il veut séduire : « La concurrence vous tourmente. Elle vous empêche de vendre aussi cher que vous voulez. Je supprimerai vos concurrents. Vous pourrez hausser

¹ *Le protectionnisme.* p. 179.

vos prix, vous n'aurez pas à craindre que d'autres offrent des produits de qualité supérieure à meilleur marché. Vous pourrez augmenter vos bénéfices et diminuer vos efforts. »

La plupart des hommes ne regardent qu'un petit côté des questions ; ils sont séduits par cette promesse de protection qui leur permettra de gagner plus en travaillant moins.

Les protectionnistes promettent de protéger certaines personnes ; mais s'ils protègent certaines personnes, c'est au détriment des autres.

Ils partagent leurs compatriotes en deux catégories : celle des protégés et celle des spoliés.

Ils parlent bien d'égalité dans la protection : mais voudraient-ils l'établir qu'ils ne le pourraient.

Pour que des individus soient protégés, il faut que d'autres leur paient la protection qui leur est donnée. Pour que l'agriculteur vende son blé 7 francs de plus à Paris que sur le marché de Londres, il faut que le consommateur de blé lui paie ces 7 francs.

Prendre à Pierre pour donner à Paul, tel est le commencement et l'aboutissement, l'alpha et l'oméga du protectionnisme. De là, son caractère de spoliation.

Le protectionnisme n'a pas la vertu de créer de la richesse : il ne peut donc que déplacer des ressources. On peut définir le *protectionnisme* : la *politique des virements*.

Un journal protectionniste américain, *l'American* de Philadelphie, a donné du protectionnisme la définition suivante :

« Le droit protecteur a pour objet de dériver une partie du capital et du travail de la population, hors des canaux qu'elle aurait suivis, dans des canaux favorisés ou créés par la loi ».

Ceux qui sont maîtres du pouvoir politique, gouvernement ou commission des douanes, entendent prendre la direction de la production et de la consommation, en favorisant tel produit, en écrasant tel autre.

La politique protectionniste, c'est l'intervention du gouvernement dans les affaires économiques fondées par des particuliers, avec des capitaux appartenant à des particuliers, aux risques et pour le bénéfice des particuliers.

Le droit de douanes protecteur a pour but d'assurer, à l'aide de relèvements de prix, des bénéfices et des revenus à certaines catégories de personnes aux dépens de tous leurs compatriotes.

10. — CHERTÉ ET BON MARCHÉ.

Le libre-échange a pour objet et pour résultat de permettre à chacun d'acheter sur le marché où l'objet est au plus bas prix.

Le libre-échange, c'est la liberté de l'approvisionnement.

En empêchant ou en gênant l'entrée des objets que le consommateur voudrait acheter au dehors, le protectionnisme a pour objet d'en assurer le monopole aux producteurs nationaux et de leur permettre d'en majorer le prix.

Dans un régime de liberté, le producteur a toujours plus besoin de vendre que le client d'acheter.

Le prix de marché a toujours une tendance à se rapprocher du prix de revient.

Le protectionnisme est la politique de la cherté ; le libre-échange est la politique du bon marché.

11. — LAISSER FAIRE ! LAISSER PASSER !

Un gouvernement a d'autres coefficients d'action que le gain ou la perte. Les hommes qui le dirigent plus ou moins longtemps ont d'abord pour souci la conservation du pouvoir. Ils ont donc à tenir compte des conditions complexes qu'ils doivent remplir dans ce but. En politique, ils ne trouvent pas de critérium certain comme le gain ou la perte. Ils ont d'autres devoirs à remplir que de faire des bénéfices : le premier est d'assurer la sécurité de la nation à l'intérieur et à l'extérieur. C'est un devoir onéreux et qui ne donne pas de résultat comptable.

Les gouvernements dépensent ; mais ils n'ont pas de fortune par eux-mêmes. Qui pourvoit donc à ces dépenses ? Les individus, ceux qui travaillent, ceux qui commercent, ceux qui épargnent.

Si les gouvernements interviennent dans les questions économiques, ils ne peuvent apporter que des éléments perturbateurs. Leur seule politique économique doit être celle que résume la formule de Gournay : *Laisser faire ! laisser passer !*

John Lewis Ricardo a donné le 19 mars 1844 la formule de la politique libre-échangiste que, depuis

cette époque, n'a pas cessé de suivre la Grande-Bretagne :

« Affranchir le commerce de toutes les restrictions gênantes sans s'occuper des droits que les gouvernements étrangers peuvent trouver bon, dans leur propre intérêt, de prélever sur les marchandises anglaises. »

La Grande-Bretagne a donné l'exemple ; et, cette politique, en lui permettant de tirer le maximum d'effet utile de toutes les inventions appliquées dans la seconde moitié du XIX^e siècle, des progrès des moyens de transport, l'a mise en moins d'un demi-siècle en avant de toutes les autres nations.

LIVRE II

LA BALANCE DU COMMERCE

1. — LE SYSTÈME MERCANTILE

Les protectionnistes du bon vieux temps avaient un système simple : les métaux précieux constituaient la richesse ; donc un gouvernement devait faire entrer dans le pays le plus possible de métaux précieux et empêcher d'en exporter.

Pour empêcher d'en exporter, il ne fallait acheter aucune marchandise au dehors ; pour en importer, il fallait vendre des marchandises au dehors. De cette manière, on s'enrichissait en ruinant les pays qui vous achetaient. Toute exportation était un gain, toute importation une perte.

Cette conception s'appelle le système mercantile.

On comprend la passion des souverains pour les métaux précieux. Ayant le monopole des monnaies, ils revendaient les métaux précieux beaucoup plus cher qu'ils ne les avaient achetés, en s'attribuant sur la frappe un droit de seigneurage qui leur donnait un bénéfice au détriment de leurs sujets. ¹

Les métaux précieux étaient rares et leur transport soumis à toutes sortes de risques. ²

¹ Voir Yves Guyot, *La Science économique* (4^e éd.).

² Voir Yves Guyot, *Le commerce*, p. 166.

Ce système logique ne put cependant être maintenu constamment en vigueur.

Dès 1734, Melon, ancien inspecteur général des fermes à Bordeaux, disait : « Ceux qui regardent comme pernicieux le transport de l'argent à l'étranger croient-ils donc que c'est un cadeau qu'on lui fait ? »

2. — LE DRAINAGE DE L'OR

Cependant aujourd'hui, environ cent soixante-dix-neuf ans après que cette observation si juste a été publiée, M. Edmond Théry use constamment du mot « déficit » quand il cite un excédent d'importations, et, au moment de la crise de 1907, il disait que l'Angleterre « avait grand besoin de métal jaune pour payer ses milliards de déficit¹ ». Est-ce qu'elle n'avait pas été obligée d'emprunter de l'or à la Banque de France ? N'avait-elle par dû élever son escompte en 1907 à 7% ?

La vérité est que l'or dans le commerce international est réduit à un rôle d'appoint. Malgré l'excédent des milliards de francs d'importations de marchandises depuis 1855 dans le Royaume-Uni, Londres est resté le grand marché de l'or.

Voici pendant les cinq dernières années le mouvement des importations et exportations de l'or dans le Royaume-Uni :

¹ *L'Économiste européen*, 20 décembre 1907.

	IMPORTATION	EXPORTATION
	£ st. millions	
1907	57,0	50,8
1908	46,1	49,9
1909	54,7	47,2
1910	57,3	50,9
1911	48,7	40,1

Pendant ces cinq années, le Royaume-Uni a importé 263 millions de £ et en a exporté 239. La différence se traduit donc par 24 millions de £ soit 600 millions de francs en plus aux importations.

Pendant cette période 1910-1911, les importations de marchandises se sont élevées à 3 221 millions de £, les exportations des produits britanniques à 2 065 millions de £, les exportations d'objets étrangers qu'il faut déduire des importations à 468 millions de £ ; restent donc 2 753 millions de £ qui donnent un excédent de 688 millions de £ d'importation sur l'exportation de produits britanniques (17 200 millions de francs).

Ainsi d'un côté, 600 millions de francs d'or en plus aux importations ; 17 200 millions de francs de marchandises en plus aux importations.

D'après le système mercantile, il ne devrait plus y avoir une once d'or dans le Royaume-Uni : or le stock d'or a augmenté malgré l'excédent énorme des importations et en dépit de la prédiction de M. Edmond Théry et autres bullionistes survivants qui continuent d'affirmer leur foi sans essayer d'en exposer les raisons.

En France, la démonstration que l'excédent des importations ne provoque pas le drainage de l'or ne peut invoquer des arguments d'une pareille ampleur ; mais les cinq dernières années dont on ait les chiffres définitifs indiquent un excédent constant :

Or :

	IMPORTATIONS Millions de francs.	EXPOR- TATIONS Millions de francs.	EN PLUS AUX IMPORTATIONS
1907	492	154	338
1908	1 013	22	991
1909	394	200	192
1910	230	173	57
1911	263,5	132,5	124

L'importation de 8 millions de quintaux de céréales (grains et farines) est montée en 1910 à 16 millions de quintaux et en 1911 à 35 millions de quintaux. En valeur, elle a atteint les chiffres suivants : 1908, 301 millions ; 1910, 711 millions de francs ; en dépit du « drainage de l'or » qui aurait dû se produire, le chiffre des importations d'or a dépassé chaque année les exportations ; et il a été plus élevé en 1911 qu'en 1910 de 117%.

Bien plus, nous avons fait des prêts à l'étranger ; et des orateurs véhéments, des députés, des ministres ont parlé de la nécessité de protéger notre or contre le méchant étranger qui est toujours à l'affût pour s'emparer de notre trésor. Résultat : il est resté

en France, en cinq ans, d'après les chiffres des douanes, 1 705 millions de francs d'or.

Ces faits suffisent pour montrer le rôle presque insignifiant de l'or pour le règlement des affaires internationales qui se font par des traites, par des valeurs mobilières, par des coupons et diverses autres formes de compensation.

Le mouvement commercial entre les États-Unis et le Royaume-Uni domine tous les autres : les États-Unis ont souvent besoin d'or, « La balance du commerce est en leur faveur ». Or, l'importation de l'or aux États-Unis ne représente pas 3% du total de ses marchandises exportées.

3. — LA BALANCE DU COMMERCE

À partir de 1697, l'Angleterre, à partir de 1716, la France, entre 1748-50, la Prusse essayèrent d'établir des statistiques du commerce extérieur. Alors les hommes d'État examinèrent les entrées et les sorties et établirent « la balance du commerce ». En vertu du système mercantile, la balance était favorable quand les exportations dépassaient les importations et défavorable quand les importations dépassaient les exportations. Il en résultait que le devoir des gouvernements était d'empêcher les importations et de faciliter les exportations. Forbonnais disait : « La balance du commerce est la balance des pouvoirs. »

Les protectionnistes de tous les pays en sont toujours à la *balance du commerce*. Dans son rapport de 1891, M. Méline dit comme chose évidente :

« Il est clair que nous serions plus riches si nos exportations avaient été plus considérables et nos importations moins fortes. »

Quand les importations dépassent les exportations, ils écrivent : « déficit » et ils ont imposé ce terme à des documents officiels, à des rapports de consuls.

Or l'excédent d'importation, loin d'être un déficit, est le plus souvent un bénéfice.

Bastiat en a fait la démonstration d'une manière irréfutable en racontant l'histoire de deux navires expédiés du Havre à la Nouvelle-Orléans.

1° L'un, chargé de 200 000 francs de marchandises, fait naufrage. Tout est perdu, excédent d'exportation.

2° Un autre navire, chargé de 200 000 francs de marchandises déclarées à la douane, arrive à bon port. La cargaison avait fait 10% de frais et acquitté 30% de droits, ce qui la faisait reporter à 280 000 francs. Elle fut vendue avec 20% de bénéfice, soit 40 000 francs et produisit au total 320 000 francs que la consignation convertit en cotons. Ces cotons eurent encore à supporter pour le transport, assurances, commissions, etc., 10% des frais ; en sorte qu'au moment où elle entra au Havre la nouvelle cargaison revenait à 352 000 francs, et ce fut le chiffre consigné dans les états de la douane. Enfin le négociant réalisa encore sur le retour 20% de profit, soit 70 000 francs : en d'autres termes, les cotons se vendirent 422 400 francs. Le négociant inscrit sur ses livres comme bénéficiaires deux articles, l'un de 40 000 francs, l'autre de 10 400 francs.

La France a donc exporté 200 000 francs et importé 352 000 francs. Le mercantiliste conclut que la France s'est appauvrie de 152 000 francs, pris sur son capital ; et M. Méline dit, en levant les bras au ciel : « Déficit ! »

Mais je reconnais que les opérations ne se font pas avec cette simplicité ; que l'expéditeur à la Nouvelle-Orléans n'en a peut-être rapporté aucune marchandise ; qu'il a employé autrement son bénéfice qu'en y achetant du coton ; qu'il a peut-être acheté des valeurs, mais qu'est-ce que le gain d'un industriel, d'un commerçant ? *C'est une acquisition supérieure au prix de revient de l'objet rendu.*

Par conséquent, l'importation devra augmenter d'autant plus que l'exportation augmentera, puisqu'elle doit être toujours supérieure à l'exportation.

Cet excédent d'importation se règle de trois manières : 1° par un excédent d'importation de marchandises ; 2° par un excédent d'importation de métaux précieux ; 3° par la compensation directe ou indirecte de dettes réciproques.

4. — L'ÉCHANGE ET LE PROFIT

Nombre de gens répètent des banalités qu'ils prennent pour des raisons. Supposons que M. Jourdain ne soit pas devenu gentilhomme, continue de vendre du drap comme son père, et parle économie, voici ce qu'il dit :

M. JOURDAIN. — Un commerçant vend plus qu'il n'achète ; s'il achète plus qu'il ne vend, il fait

de mauvaises affaires. Il en est de même pour une nation.

M. FAUBERT. — Parce que vous vous servez mal de mots exacts, votre affirmation paraît sans réplique. Eh bien ! elle est complètement fausse.

M. JOURDAIN. — C'est du paradoxe avec lequel vous voulez m'étonner ; mais je connais mon affaire.

M. FAUBERT. — Je n'en doute pas. Dites-moi un peu comment vous comprenez une opération normalement bonne.

M. JOURDAIN. — Par exemple, j'ai acheté pour 10 000 francs de drap. Je le vends 11 000 francs. Donc je vends plus que je n'achète, et je fais 1 000 francs de profit.

M. FAUBERT. — Vous avez fait un profit de 1 000 francs ; nous sommes d'accord : mais en quoi consiste ce profit ? Vous avez vendu pour 10 000 francs de marchandises que vous avez achetées et, avec ces 10 000 francs de marchandises, vous avez obtenu 1 000 francs en plus. Donc vous avez acheté 1 000 francs de plus que vous n'aviez.

M. JOURDAIN. — Mais j'ai vendu, je n'ai pas acheté.

M. FAUBERT. — Voilà la confusion que votre maître de philosophie aurait bien dû dissiper. Tout échange est un double achat. Vous achetez d'abord 10 000 francs de drap ; vous les avez majorés de 10% représentant vos frais généraux et vos bénéfices. Des clients sont venus et ont acheté chez vous 11 000 francs de drap. Est-ce que vous les leur avez donnés ?

M. JOURDAIN. — Belle question ! vous vous moquez.

M. FAUBERT. — Du moment que vous ne les leur avez pas donnés, ils vous ont donné quelque chose en échange.

M. JOURDAIN. — Sans doute, de l'or.

M. FAUBERT. — Donc avec les 10 000 francs de drap que vous aviez achetés d'abord, vous avez acquis 11 000 francs d'or. Tout échange représente deux achats. Votre bénéfice est un achat de 1 000 francs ajouté à votre premier achat de 10 000 francs.

M. JOURDAIN. — Mais le commerçant vend et n'achète pas.

M. FAUBERT. — Vous avez commencé par acheter du drap ; mais si en échange de ces objets, vous recevez de l'or, c'est de l'or que vous achetez. Cet or est une marchandise qui sous forme de monnaie vous permet d'acheter toutes sortes de marchandises ou de recevoir toutes sortes de services. Cet or vous servira à payer de nouveaux achats de marchandises pour entretenir ou augmenter votre stock. Votre maître d'armes disait que le secret des armes consiste à donner et à ne pas recevoir. Le secret grâce auquel votre père et vous, monsieur Jourdain, avez pu vous enrichir dans les draps, était de *recevoir plus que vous ne donniez*. La différence entre ce que le commerçant a donné et ce qu'il a reçu constitue le bénéfice.

M. JOURDAIN. — Oui, nous sommes d'accord sur ce point.

M. FAUBERT. — À la fin de l'exercice, un industriel, un commerçant trouve qu'il est en gain si, en faisant son inventaire, il constate qu'il a plus de marchandises en magasin, plus de valeurs et d'espèces en caisse qu'il n'en avait l'année précédente.

M. JOURDAIN. — Cela va sans dire. Mais quel est le rapport avec la balance du commerce ?

M. FAUBERT. — Les industriels et commerçants qui vendent à l'étranger ont pour but d'en retirer un profit.

M. JOURDAIN. — Sans doute.

M. FAUBERT. — Donc d'en recevoir plus qu'ils ne lui donnent : puisque c'est la *différence entre ce que donne le vendeur et ce qu'il reçoit qui constitue le bénéfice*.

M. JOURDAIN. — Soit.

M. FAUBERT. — Mais si les industriels et commerçants qui vendent à l'étranger reçoivent plus qu'ils n'envoient, ils importent plus qu'ils n'exportent.

5. — DÉFICIT ET BÉNÉFICE

Dans toutes les discussions relatives au libre-échange, on se heurte au préjugé qu'exprimait M. Jourdain. Pour le combattre, il faut se rappeler les faits suivants :

Dans l'échange, *le vendeur et l'acheteur font une acquisition réciproque*, chacun achète à l'autre. L'usage de la monnaie cache la réalité de cet acte : mais dans le troc, il est visible ; *chacun vend quelque chose pour acheter quelque chose*.

En fait, *un vendeur n'est qu'un acquéreur. Toute vente est un achat.*

Le producteur et le marchand sont toujours représentés comme des vendeurs ; *mais ils ne vendent que pour acquérir.*

Le gain est une acquisition supérieure au prix de revient de l'objet vendu.

Un marchand ne fait de bénéfices que s'il reçoit plus qu'il ne donne, qu'il vende à ses compatriotes ou à des étrangers.

À fin d'exercice, il constate un bénéfice si, dans son inventaire, il trouve plus de marchandises et plus de valeurs qu'il n'en avait à l'inventaire précédent.

Tous les commerçants qui vendent à l'étranger font la même constatation : et par conséquent, *leurs bénéfices se traduisent par un excédent d'importations pour chacun d'eux et par un excédent d'importations pour le commerce total de la nation.*

Bien loin de désigner *l'excédent des importations* par le mot *déficit*, il faut le désigner par celui-ci : *bénéfice.*

6. — LA MAUVAISE RÉCOLTE ET LES IMPORTATIONS

LE COLBERTISTE. — Le ministère de l'Agriculture donna l'évaluation suivante de la récolte en 1910¹ :

1910	71 827 800 quintaux.
1909	97 752 200 —

¹ Voir *Journal des Économistes*, octobre 1910, p. 114.

1908	86 188 000	—
1907	103 753 000	—

Il disait : « Cette évaluation constate relativement à 1909 une diminution de 26,52%. La consommation habituelle est évaluée à 94 710 000 quintaux ; ce serait donc environ 23 millions environ de quintaux en moins. »

Il a fallu acheter au dehors. En 1911, les quantités de froment importées livrées à la consommation ont été de :

	Quintaux métriques.	VALEUR Millions de francs.
1911	21 491 000	483
1910	6 348 000	149,6
1909	1 428 000	35,6

Cette augmentation de l'importation du froment a été relativement à celle de 1910 de 15 millions de quintaux, estimés 334 millions de francs. Vous ne pouvez proclamer que ces achats au dehors constituent un bénéfice.

M. FAUBERT. — Ils constatent un déficit de la récolte.

LE COLBERTISTE. — Et en voici les conséquences : Les importations totales se sont élevées à 8 160 millions contre 7 173 millions en 1910 ; soit une augmentation de 987 millions. Vos exportations, loin d'augmenter, ont diminué : 6 076 millions au lieu de 6 233, soit 157 millions en moins.

M. FAUBERT. — Et vous en concluez que je me suis appauvri parce que j'ai acheté au dehors. Seulement, d'après les chiffres que j'ai donnés plus haut, vous ne pouvez pas parler du « drainage de l'or ».

LE COLBERTISTE. — Les chiffres des mouvements de l'or donnés par la douane ne sont peut-être pas très exacts.

M. FAUBERT. — C'est possible. En tous cas, l'erreur est insignifiante relativement au total.

LE COLBERTISTE. — Vous êtes embarrassé pour me répondre.

M. FAUBERT. — Je suis embarrassé parce qu'au lieu de suivre ma démonstration, vous avez l'habitude de suivre votre pensée.

LE COLBERTISTE. — Et vous la vôtre.

M. FAUBERT. — Soit. Il y a eu une mauvaise récolte, c'est une perte.

LE COLBERTISTE. — Vous le reconnaissez ?

M. FAUBERT. — Il y a longtemps que j'ai montré l'importance des récoltes relativement aux crises¹. Si la récolte est mauvaise, l'agriculteur, au lieu de rentrer dans ses frais de labour, d'engrais, de semences, subit une perte complète ou relative. Il ne peut pas couvrir ses frais avec un large bénéfice. Il n'a peut-être obtenu qu'un petit bénéfice.

¹ *La Science économique* à chaque édition. Voir *La production de l'or, la production agricole et les crises*. Communication à la session de l'Institut international de statistique, La Haye 1911. — Société de statistique, séance de décembre 1912. — *Le Journal des Économistes*, octobre 1912.

Peut-être même sa récolte n'a-t-elle pas couvert ses frais. Il a moins à échanger qu'il ne l'espérait.

LE COLBERTISTE. — Et au lieu de vendre du blé, il est obligé d'en acheter.

M. FAUBERT. — Oui, mais son intérêt est de l'acheter au meilleur marché possible, et vous venez, monsieur le Colbertiste, de montrer le préjudice que lui porte le droit de 7 francs qu'il est obligé de payer par quintal de blé ; car cette charge est à ajouter aux pertes qu'il a subies.

LE COLBERTISTE. — Quand je dis que l'agriculteur est obligé d'acheter du blé, je me suis trompé. J'ai voulu parler de la nation en général.

M. FAUBERT. — La nation comprend des agriculteurs. Parmi eux, il y en a qui ont peut-être obtenu des récoltes suffisantes pour pouvoir vendre du blé et bénéficier du droit de 7 francs. Mais beaucoup ont dû en acheter.

LE COLBERTISTE. — Toutefois vous êtes obligé de reconnaître que ces importations de blé ne sont pas un bénéfice.

M. FAUBERT. — Elles sont un bénéfice.

LE COLBERTISTE. — C'est par trop fort.

M. FAUBERT. — Si vous achetez, c'est que vous avez besoin d'acheter.

LE COLBERTISTE. — Vous parlez comme M. de la Palice.

M. FAUBERT. — Parfaitement, si chacun parlait comme M. de la Palice, les erreurs ne courraient pas le monde.

LE COLBERTISTE. — Si la France avait produit assez de blé, elle n'aurait pas eu besoin d'en acheter.

M. FAUBERT. — *La perte ne vient pas de l'achat, la perte vient de la nécessité d'acheter ce blé.*

LE COLBERTISTE. — Vous voyez bien que j'ai raison de dire que chaque fois que nous sommes obligés d'acheter quelque chose au dehors, il y a perte.

M. FAUBERT. — Pas du tout. Si la récolte est mauvaise, l'agriculteur perd parce que son effort n'a pas reçu la rémunération sur laquelle il comptait. Mais si tu achètes du café au Brésil, du cacao au Nicaragua, du coton à la Nouvelle-Orléans...

LE COLBERTISTE. — Il y a perte aussi.

M. FAUBERT. — Non. Il y a bénéfice parce que tu ne pourrais pas les produire à aussi bon marché. *La richesse d'une nation ne vient pas de ce qu'elle peut se suffire à elle-même, elle vient de ce qu'elle a assez d'objets ou de valeurs à donner en échange pour se procurer tout ce dont elle a besoin.*

LE COLBERTISTE. — Mais si elle produisait tout cela elle-même, elle n'aurait pas besoin de l'acheter.

M. FAUBERT. — Tous les matins tu déjeunes avec du pain, du beurre, du thé, du café, du chocolat, du lait que tu n'as pas produits toi-même.

LE COLBERTISTE. — Sans doute. Mais je suis obligé de les payer.

M. FAUBERT. — Oui, mais tu les paies avec ce que tu gagnes par un travail rémunérateur ou par les revenus de tes capitaux ; il te serait impossible

de produire et de fabriquer à toi tout seul ce que tu consommes à ton petit déjeuner.

LE COLBERTISTE. — Mais je suis obligé de payer.

M. FAUBERT. — Dans les civilisations avancées en évolution, chaque acte est un échange. Tel est le résultat de la division du travail ; et cette division du travail qui se produit entre individus de la même nation se produit également entre individus de nations différentes.

LE COLBERTISTE. — Oui, je connais votre théorie de *la division du travail entre nations*.

M. FAUBERT. — Avec cette nuance qu'au point de vue économique, les nations ne sont que des entités, et que ce sont des individus qui produisent et échangent. Or l'intérêt de ces individus est de se procurer au meilleur marché des choses dont ils ont besoin, et le droit de douane est une amende qui les frappe quand ils veulent acheter au dehors quelque chose que le pays ne peut pas leur fournir ou qu'il ne peut leur fournir qu'à plus haut prix. Supposons qu'en 1911 on n'eût pas pu acheter en France les 21 millions de quintaux de blé importés, ç'eût été la disette. Le droit qui frappe les blés a eu pour conséquence de les faire payer aux consommateurs 7 francs trop cher ainsi que tous les autres quintaux de blé qui ont passé sur le marché.

7. — LA PÉTITION DES MARCHANDS DE LONDRES

La pétition des marchands de Londres, rédigée par Tooke, le célèbre auteur de l'*History of prices*,

présentée au parlement le 8 mai 1820, a établi certains principes du libre-échange avec une autorité telle qu'elle doit être connue de tous les hommes qui s'occupent des questions économiques. J'en cite ici les premiers paragraphes relatifs à la balance du commerce.

« Considérant que le commerce étranger conduit à la richesse et à la prospérité d'un pays en lui permettant d'importer les marchandises auxquelles le sol, le climat, le capital et l'industrie des autres pays sont plus propres, et d'exporter en paiement les articles auxquels sa situation spéciale est mieux adaptée ;

« Que la liberté est considérée comme donnant la plus grande extension au commerce étranger et la meilleure direction au capital et à l'industrie du pays ;

« Que la maxime d'acheter dans le marché le plus bas et de vendre dans le marché le plus cher qui règle les affaires individuelles de chaque marchand est strictement applicable comme la meilleure règle pour le commerce de la nation tout entière ;

« Qu'une politique fondée sur ces principes ferait du commerce du monde l'échange de mutuels avantages et répandrait une plus grande richesse et plus de satisfaction parmi les habitants de chaque État ;

« Que les préjugés prédominants en faveur du système de protection et de restriction viennent de l'hypothèse avancée que toute importation de marchandises étrangères provoque une diminution

de nos propres productions dans la même proportion, tandis qu'il peut être démontré clairement que, quoique la production spéciale qui ne pourrait résister à la libre concurrence étrangère serait découragée, comme aucune importation ne pourrait être longtemps continuée sans une exportation correspondante, directe ou indirecte, il en résulterait un encouragement, au point de vue de l'exportation, pour quelque autre production plus conforme à nos aptitudes, et par conséquent un emploi au moins égal, probablement plus grand et certainement plus avantageux pour notre capital et notre travail. »

LE COLBERTISTE. — Je vois bien d'avance que certaines industries peuvent disparaître ; mais je vois moins bien que d'autres industries soient forcément développées par l'invasion des produits étrangers.

M. FAUBERT. — Il faut les payer.

LE COLBERTISTE. — On les paie avec de l'or.

M. FAUBERT. — Cet or, il faut se le procurer, et pour se le procurer, il faut fournir des produits.

LE COLBERTISTE. — Si on n'en a pas ?

M. FAUBERT. — Alors soyez tranquille. Les importations ne dépasseront pas les exportations : car personne ne vous fera cadeau de marchandises. Vous ne les aurez que si vous les payez.

LE COLBERTISTE. — Oui, mais en les payant, nous nous appauvrissons.

8. — LA TUTELLE COLBERTISTE

M. FAUBERT. — Cette conception est très curieuse. Supposez-vous que tous vos compatriotes sont des prodigues, qui jettent leurs deniers par les fenêtres, qui accumulent les dettes avec passion ?

LE COLBERTISTE. — Non. Les Français prouvent tous les jours qu'ils sont un peuple économe.

M. FAUBERT. — Alors pourquoi supposez-vous, quand il s'agit de commerce extérieur, que les Français n'auraient d'autre préoccupation que d'acheter sans compter, si vous n'aviez pas la précaution de frapper d'une lourde amende chacun de leurs achats au dehors ? Votre système douanier est une sorte de conseil judiciaire que vous donnez à vos compatriotes pour les empêcher de gaspiller leurs ressources en achetant meilleur marché au-delà des frontières les objets dont ils ont besoin.

LE COLBERTISTE. — Certainement. Il faut forcer les gens à acheter à leurs compatriotes au lieu d'acheter aux étrangers.

M. FAUBERT. — Même plus chèrement ?

LE COLBERTISTE. — Sans doute.

M. FAUBERT. — En leur faisant payer plus chèrement les objets dont ils ont besoin, vous les obligez à se donner plus de peine pour avoir moins, à dépenser plus pour avoir moins ; vous diminuez leur pouvoir d'achat, leur capacité d'épargne ; vous leur imposez des privations, vous limitez l'extension des produits qu'ils désireraient. Au lieu de répondre à cet idéal qui est celui de chaque être, *obtenir le maximum de satisfaction avec le minimum*

d'effort, vous vous efforcez de réaliser cette absurdité que vous n'osez pousser jusqu'à ses dernières conséquences : *donner le minimum de satisfaction avec le maximum d'effort*. Votre politique est celle de *la cherté, donc de la privation*.

9. — L'EXCÉDENT DES IMPORTATIONS DANS LE ROYAUME-UNI

Aux Colbertistes qui, prétendant que les importations sont un déficit, contestent les vérités affirmées par Tooke, les faits répondent.

Le Royaume-Uni est sous le régime du libre-échange. Voici la part de ses importations, de ses exportations et de ses réexportations depuis 1854

Moyenne annuelle par période quinquennale.

	IMPORTA- TIONS	EXPORTATION DES PRODUITS BRITANNIQUES	RÉEXPOR- TATIONS
	Millions de livre sterling.		
1855-59	169	116	23
1860-64	235	138	42
1865-69	286	181	47
1870-74	346	235	55
1875-79	375	202	55
1880-84	408	234	64
1885-89	380	226	61
1890-94	418	234	62
1895-99	453	240	60
1900-04	534	289	67
1905-09	611	377	85

1910	678	430	104
1911	680	454	103
1912	745	487	112

Si on déduit des importations les exportations et les réexportations, on a pour l'ensemble de la période :

EXCÉDENT TOTAL
DES IMPORTATIONS
Millions de livres sterling.

1855-59	150
1860-64	275
1865-69	290
1870-74	280
1875-79	590
1880-84	550
1885-89	465
1890-94	610
1895-99	765
1900-04	890
1905-09	745
1910	144
1911	123
1912	145
Total	6 022

Pendant ces cinquante-six ans, les importations dans le Royaume-Uni ont dépassé les exportations et les réexportations de 6 022 millions de £, c'est-à-dire de 150 milliards de francs.

Si l'excédent des importations est une ruine, le Royaume-Uni doit être ruiné ; et « en effet, des *tariff Reformers* ont déclaré qu'il vivait sur son capital ». Mais d'après la communication de M. Paish à la Royal statistical Society, le 20 décembre 1910, et des renseignements postérieurs, ses placements à l'extérieur dépassaient 80 milliards de francs. Ils doivent être maintenant de 85 à 90 milliards.

10. — EXPORTATIONS — LIQUIDATIONS.

Cependant le Colbertiste n'est pas convaincu et il pose en fait que la prospérité d'un pays se mesure par le chiffre de ses exportations.

Cela signifie que toute exportation comporte un bénéfice.

Or, *il y a des exportations qui sont des liquidations.*

Ainsi j'emprunte à l'Allemagne le tableau suivant de la production, de la consommation et de l'exportation de la fonte :

Fonte (en milliers de tonnes).

	PRODUCTION	IMPORTATION	EXPORTATION	EXCÉDENT EXPORTATION
1899	8 143	840	1 510	670
1900	8 520	983	1 549	566
1901	7 880	401	2 347	1 946
1902	8 403	269	3 309	3 040
1903	10 086	916	3 481	3 165
1904	10 104	345	2 770	2 425

Si l'on jugeait de la prospérité d'une industrie d'après les exportations, jamais l'industrie métallurgique de l'Allemagne n'aurait été si prospère qu'en 1902 et en 1903. Or, c'était la crise. On vendait au dehors parce qu'on ne pouvait vendre au dedans. Les affaires reprennent. La diminution des exportations indique une augmentation de la consommation intérieure.

Malgré ces deux années de crise, malgré tous les efforts faits pour développer l'exportation, elle ne dépasse pas 30% pour l'ensemble de ces quatre années : et en 1904, alors que la production de la fonte atteint son maximum, l'exportation de la fonte recule ; et qu'est-ce que cela prouve ? sinon qu'on en consomme plus à l'intérieur et que, par conséquent, l'activité industrielle est plus grande.

Les exportations des tissus de France en Angleterre ont suivi les variations suivantes :

	Millions de francs.
1902	20,1
1903	22,5

Les chiffres de 1902 et de 1903 indiquent des liquidations. Les fabriques de cotonnades étaient surchargées à tel point qu'en même temps qu'elles cherchaient des écoulements à Manchester, elles arrêtaient le travail un jour par semaine.

De même pour le lin.

Le rapport de la Commission des valeurs de Douane pour 1902, rédigé sous la direction de M. Widmer, président du Comité du lin (p. 268) dit :

« L'exportation a dépassé le fort chiffre de 1900 pour atteindre plus de 10 millions de kilogrammes. Cette exportation inusitée révèle l'existence d'un malaise à l'intérieur ; et si l'on s'allège par des ventes à l'étranger, ce n'est point sans de lourds sacrifices ; c'est un mal nécessaire pour déblayer le marché, mais c'est un mal. »

Dans le rapport pour 1905, M. Leroy-Crepeaux, parlant toujours du lin, dit : « Trop souvent exporter est onéreux ; c'est à coups de sacrifices parfois qu'on écoule à l'étranger le surplus de sa production. »

Les exportations ne comportent donc pas toujours un bénéfice, et elles peuvent être l'indice de la crise d'une industrie. Elles peuvent être des ventes à perte.

11. — LE SISYPHISME

Protectionniste français, allemand, italien qui t'efforces, par des tarifs de douanes et autres barrières, d'empêcher d'entrer des produits étrangers, sais-tu à qui tu ressembles ? Bastiat te l'a dit. Tu ressembles au personnage nommé Sisyphe qui, dans les Enfers, s'acharnait à remonter un rocher qui retombait toujours ; non seulement tu lui ressembles, mais tu l'exagères.

Le rocher de Sisyphe retombait toujours au même niveau, et Sisyphe n'aidait pas son rocher à retomber ; tandis que toi, dans les actes quotidiens de ta vie, tu démolis le mur que tu entends élever autour de la nation pour la mettre à l'abri de « l'invasion des produits de l'étranger ».

LE COLBERTISTE. — Moi, je suis patriote, je ne suis pas cosmopolite et je prétends que « la France doit se suffire à elle-même ».

M. FAUBERT. — C'est une grande ambition pour un pays qui ne couvre que 530 000 kilomètres carrés, à peu près la 256^e partie des 136 millions de kilomètres carrés de la surface des terres de notre globe. Si tu veux donner l'exemple, tu te privas de chemises de coton, de chaussettes de coton et de mouchoirs de coton, car, en dépit des ordres qu'avait donnés Napoléon pour le faire pousser dans la vallée du Rhône, le coton ne pousse pas au-dessus du 37° degré de latitude.

LE COLBERTISTE. — Mais il en vient des colonies françaises.

M. FAUBERT. — Sur 242 460 600 kilogrammes importés en 1910, il en a été importé 334 000 kilogrammes, valant 494 000 francs sur 469 300 000 francs, c'est-à-dire rien. Si tu as une chemise, des chaussettes et un mouchoir de coton, tu vois bien que tu n'appliques pas à toi-même ta formule : la France doit se suffire à elle-même.

LE COLBERTISTE. — Sans doute.

M. FAUBERT. — Alors donne l'exemple. Prends-tu du café ?

LE COLBERTISTE. — Oui, mais il vient des colonies.

M. FAUBERT. — Dans la proportion de 1%. Prends-tu du thé, du chocolat ? Ton paletot est fait de drap fabriqué avec de la laine d'Australie ou de la République Argentine, car tandis que la laine fournie par le troupeau français est évaluée à 43

millions de kilogrammes, nous avons importé en 1910 262 millions de kilogrammes de laines de l'étranger et 13 millions de nos colonies. La robe de soie que porte ta femme est formée par des cocons japonais.

Le papier sur lequel tu écris qu'« un pays doit se suffire à lui-même » est fait avec de la pulpe de bois venant de la Suède ou du Canada. Les louis qui sont dans ton porte-monnaie sont faits avec de l'or venant du Transvaal ou de la Californie. Le tabac que tu fumes vient pour la plus grande part de la Havane, du Maryland ou des Philippines. La plupart de tes besoins quotidiens ne sont satisfaits que grâce à des objets importés. Tu es le propre destructeur de tes barrières douanières, tu y pratiques des lézardes, tu y fais brèche ; tu aides ton rocher à retomber.

Comme tes compatriotes font exactement comme toi, selon leurs moyens, il en résulte que, *dans les pays riches*, malgré tes efforts pour élever et consolider les murailles de la douane, *les importations sont toujours en excédent sur les exportations*.

12. — LES EXCÉDENTS DES IMPORTATIONS DANS LES PAYS PROTECTIONNISTES

1° *France*. — Les auteurs du tarif de 1881 avaient pour but de restreindre les importations. Voici le résultat auquel ils aboutirent.

MOYENNE ANNUELLE

	<i>Importations</i>	<i>Exportations</i>	<i>En plus aux importations</i>
1876-1880	4 292	3 375	917
1887-1891	4 414	3 504	910

Ainsi malgré le tarif de 1881, la différence entre les importations et les exportations reste exactement la même que sous le régime libéral des traités de commerce de 1860.

Les protectionnistes veulent changer cela et ils font le tarif de 1892 avec l'espoir qu'il supprimera les importations, et ils ajoutent qu'il développera les exportations. Ils peuvent se réjouir ; car le tarif diminua les importations, mais il diminua aussi les exportations :

MOYENNE ANNUELLE

	<i>Importations</i>	<i>Exportations</i>	<i>Excédent</i>
	Millions de francs		
1893-1897	3 836	3 337	498
1898-1902	4 490	4 007	482
1903-1907	5 186	4 886	300
1908-1910	6 353	5 664	689
1911	8 161	6 172	2 000

Je fais une première constatation : les importations entre la période 1887-1891 et la période 1903-1907 ont monté de 42% ; et dans la période de 1908-1910 de 66% ; les exportations ont monté respectivement de 39% et de 60%.

Les exportations ont donc monté moins vite que les importations.

Quant à l'année 1911, elle présente une importation extraordinaire de blé.

Dans ces exportations, il y a une part factice : c'est la part qui est expédiée aux colonies. On compte comme commerce étranger celui de l'Algérie, qui est fermée aux produits étrangers et ouverte aux produits français : autant vaudrait compter comme commerce étranger celui des Alpes-Maritimes. Depuis les décrets de Félix Faure, la plupart des colonies subissent le monopole des expéditions de la métropole¹. Les exportations coloniales sont donc à déduire. Elles représentent les chiffres suivants :

MOYENNE ANNUELLE

1893-97	327,7
1898-02	473,0
1903-07	587,0
1908-10	718,9

Si nous les déduisons de nos exportations, celles-ci sont réduites à :

1893-97	3 009,7
1890-02	3 524
1903-07	4 289
1908-10	4 946

¹ V. G. Schelle. *Le Bilan du Protectionnisme en France* (F. Alcan).

Et alors l'excédent des importations sur les exportations est de :

1893-1897	827 millions de francs.
1898-1902	956 —
1903-1907	898 —
1908-1910	1 307 —

Je n'ai pas déduit des importations totales les marchandises provenant des colonies pour le motif suivant : elles ne sont pas contraintes d'expédier leurs produits en France, tandis que par le tarif des douanes elles sont obligées de donner la préférence aux marchandises françaises. De plus, il faut tenir compte qu'une partie des exportations envoyées dans les colonies y est payée par le budget de la métropole. Le corps d'armée de 55 000 hommes qu'entretient la France en Algérie compte comme consommateur des objets que nous y exportons.

Les protectionnistes français ne sont donc pas parvenus à rendre « la balance du commerce favorable à la France ».

2° *Allemagne*. — Pour l'Allemagne, si on veut avoir des chiffres comparables, il ne faut pas remonter au-delà de 1889, date de l'entrée dans le Zollverein des villes libres de Hambourg et de Brême.

Voici en millions de marks les chiffres du commerce spécial (marchandises) :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS	EN PLUS AUX IMPORTATIONS
1890	4 162	3 328	
1891	4 150	3 175	
1892	4 018	2 954	
1893	3 961	3 091	
1894	3 938	2 961	
	20 229	15 509	4 720

Soit une différence moyenne annuelle de 954 millions de marks. Si nous prenons la dernière période 1906-1910, nous trouvons :

1906	8 021	6 359	
1907	8 746	6 851	
1908	7 664	6 398	
1909	8 527	6 592	
1910	8 934	7 474	
	41 892	33 674	8 118

Soit une différence moyenne annuelle de 1 623 millions de marks. La proportion des excédents des importations a augmenté de 193%.

Millions de francs.

En 1911, les importations	
étaient :	11 930
— exportations	10 127
Solde	2 553

Depuis 1879, les protectionnistes allemands se sont pourtant bien appliqués à empêcher les importations. Ils ont poussé aux exportations par des

primes d'État, par des primes de cartels. Ils ont pratiqué le *dumping*. Résultat : les importations augmentent beaucoup plus que les exportations.

3° *Italie*. — En Italie, si on prend le chiffre 100 pour la moyenne 1871-1875, l'importation s'élève à 263,4 pour 1909, à 274,7 pour 1910, et l'exportation à 173,9 et à 193,7. En dépit de la politique protectionniste, les importations ont presque triplé et les exportations n'ont pas encore doublé¹.

4° *Les pays riches*. — Le Colbertiste conclut que les droits de douane ne sont pas assez élevés. C'était le seul argument de M. Réville dans son rapport à la Commission des douanes de 1910. Pour tout objet qui était importé en France, il répétait ce refrain : « C'est la preuve qu'on doit augmenter les droits qui le frappent. »

La Commission des douanes et le parlement ont adopté cette manière de voir.

Il y a une autre conclusion à tirer de ce fait général, la voici : Dans tous les pays riches, en Belgique, en Hollande, dans le Danemark, comme dans le Royaume-Uni, les importations dépassent les exportations. *La balance du commerce est toujours défavorable aux pays riches et non débiteurs au dehors.*

¹ Voir Giretti. Le commerce extérieur de l'Italie en 1910. *Journal des Économistes*, novembre 1911.

13. — LES BALANCES FAVORABLES

Tandis que les profonds protectionnistes allemands, français, s'efforcent inutilement de rendre la balance du commerce favorable à leur pays, il y a des pays où elle est toujours favorable : la Roumanie, le Brésil, le Pérou, le Chili, l'Équateur, Haïti, mais ils deviennent de plus en plus rares.

Il y a quelques années on pouvait compter l'Espagne parmi eux, mais en 1909, elle a importé 957 millions de pesetas et elle n'en a exporté que 925 ; en 1910 elle a importé pour 905 millions de pesetas et elle n'en a exporté que pour 962. Cependant son tarif de douanes ne favorise pas les importations.

Voici quelques pays dans lesquels « la balance du commerce est encore favorable » ; mais il est à constater qu'elle l'est de moins en moins.

Voici la moyenne du commerce de la Russie, dans son commerce avec l'Europe, l'Asie et la Finlande :

ANNÉES	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Millions de roubles (2 fr. 66)	
1897-1901	609,5	712,9
1902-1906	673,6	1 008
1907	847,4	1 053
1908	912,7	998,3
1909	906,3	1 427,6
1910	1 084,4	1 449,0

La Russie a des dettes au dehors.

La Roumanie importe aussi plus qu'elle n'exporte :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	francs.	francs.
1909	368 300 000	465 057 000
1910	409 715 000	616 505 000

Le commerce de la Serbie donne les chiffres suivants que j'emprunte au *Stateman's year book* :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Livres sterling.	
1906	1 773 000	2 864 000
1907	2 823 000	3 259 000
1908	3 025 400	3 019 900
1909	2 941 000	3 719 000

La République Argentine présente le mouvement suivant de marchandises :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Livres sterling au taux de 5 dollars la livre.	
1906	53,9	58,4
1907	57,1	59,2
1908	54,6	73,2
1909	60,5	79,5
1910	70,6	70,3

En 1910, elle arriva au pair. Ce n'est pas une preuve de décadence.

Les importations et exportations de marchandises du Brésil, à la conversion de 11,5 à 16 d. par milreis (papier), donnent les chiffres suivants :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Millions de livres sterling.	
1905	33,2	53,0
1906	40,5	54,1
1907	35,5	44,1
1909	37,1	63,7
1910	56,5	75,4

La balance du commerce est toujours favorable au Venezuela : en 1909, les importations ont été de 2 004 000 de £ et les exportations de 3 289 000 de £.

Il y a encore peut-être quelques pays qu'on pourrait ajouter à cette nomenclature, comme Haïti : mais ses statistiques douanières ne sont pas très probantes.

Ces faits prouvent que :

La balance du commerce est favorable aux pays pauvres et endettés et est défavorable aux pays riches et créanciers.

Le Colbertiste croit trouver un grand argument en disant : Mais, et les États-Unis ?

Voici les chiffres du commerce spécial dans les sept dernières années fiscales finissant au 30 juin :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Dollars (milliers).	
1906	1 226	1 717
1907	1 434	1 834
1908	1 194	1 638
1909	1 311	»
1910	1 556	1 710
1911	1 527	2 013
1912	1 653	2 170

Le développement des États-Unis est merveilleux ; mais ils exigent des capitaux pour leurs chemins de fer, pour leur industrie. M. Paish estime qu'ils doivent plus de 18 milliards de francs à la Grande-Bretagne.

Cependant les États-Unis consomment de plus en plus leurs produits agricoles et en restreignent l'exportation.

L'histoire du commerce extérieur de la France donne un exemple caractéristique.

Depuis 1870, il y a eu quatre années où la balance du commerce a été favorable à la France.

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	En millions	En millions
	de francs.	de francs.
1872	3 570	3 781
1873	3 554	3 787
1874	3 507	3 701
1875	3 536	3 872

La balance du commerce, au contraire, était très favorable à l'Allemagne.

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	En millions de	En millions de
	marks.	marks.
1874	3 604	2 353
1875	3 531	2 495
1876	3 802	2 547

La France était obligée d'exporter pour payer l'indemnité de guerre sans avoir de retour. *La balance du commerce est toujours contre les pays créditeurs et en faveur des pays débiteurs.*

Le Colbertiste n'est pas convaincu par cet amas de preuves et dit : « Quand vous achetez pour 1 000 francs à quelqu'un, il faut bien que vous le payiez.

— Sans doute, à moins que ce quelqu'un ne me le doive. »

Un individu prête un jour 100 000 francs à quelqu'un. Ce jour-là, il fait une grosse exportation.

Mais l'emprunteur doit rendre des intérêts annuels : et chaque année le prêteur reçoit 3 000, 4 000 ou 5 000 francs.

Il importe les intérêts sans qu'il ait besoin de rien rendre en échange. Enfin, certaines années, le débiteur lui rend des portions du capital : le prêteur les importe sans avoir besoin de rien donner en retour.

En un mot, contre une exportation initiale le prêteur importe toujours sans avoir besoin d'exporter quoi que ce soit pour payer.

Voilà le rôle des pays riches à l'égard des pays endettés.

Les *Tariff Reformers* qui, comme tous les protectionnistes, font acte de foi à la balance du commerce, ont dit :

— La Grande-Bretagne a importé depuis 1855 6 022 millions de £ (150 milliards de francs) de plus qu'elle n'a exporté. C'est une preuve de sa prodigalité. Elle se ruine, car elle vit sur son capital.

— Oui, elle vit en partie non pas sur son capital, mais sur les revenus de son capital.

D'après le travail présenté à la Royal Statistical Society le 20 décembre 1910, par M. Paish, la Grande-Bretagne, à ce moment, avait placé :

	Millions de livres.	Milliards de francs.
À l'étranger	1 638	41
Dans les colonies et l'Inde	1 554	39
Total	3 192	80

Les capitaux placés aux États-Unis se montaient à 688 millions de £, (17 200 millions de francs) ; dans la République Argentine, à 269 millions de £ (6 720 millions de francs) ; au Mexique, à 87 millions de £ (2 170 millions de francs) ; au Brésil, à 94 millions de £ (2 700 millions de francs) ; dans l'Uruguay, à 35 millions de £ (875 millions de francs) ; dans le Pérou, à 32 millions de £ (800 millions de francs) ; dans les autres républiques de

l'Amérique du Sud, à 23 millions de £ (380 millions de francs).

Les capitaux britanniques placés au Japon s'élevaient à 54 millions (1 350 millions de francs) ; en Chine, à 26 809 000 de £ (670 millions de francs).

En Égypte, il fallait compter 44 millions de £ (1 100 millions de francs).

En Europe les plus grands placements britanniques étaient en Russie, 38 millions de £ (950 millions de francs) ; en Espagne, 19 millions de £ (475 millions de francs) ; en Italie, 1 500 000 de £ (287 millions de francs) ; au Portugal, 8 millions de £ ; (200 millions de francs) ; en France, 7 071 000 de £ (178 millions de francs) ; en Allemagne, 6 061 000 de £ (151 millions de francs).

Dans son rapport à l'Institut international de statistique, M. Neymarck évalue les placements de la France à l'étranger à 40 milliards de francs.

14. — LA COMPLEXITÉ DES ÉCHANGES

Les économistes ont dit : « Les produits s'échangent contre des produits. » On a exagéré cette formule en disant : « Le commerce international est un troc. » Il n'est pas plus un troc que tout autre échange : mais tout échange comporte le *do ut des, facio ut facias*, je donne pour que tu me donnes, je fais pour que tu fasses. L'expression : « Les produits s'échangent contre des produits » est trop étroite ; elle a besoin d'être complétée de la ma-

nière suivante : *Les produits, les services ou les valeurs s'échangent entre eux ou les uns contre les autres.*

Ainsi la marine britannique effectue plus de la moitié des transports du monde. En 1912 ce service a rapporté environ 5 000 milliards de francs à la Grande-Bretagne.

Il faut y ajouter les profits de commission que font les marchands de la Cité comme intermédiaires des marchands de tous les pays du monde ; il y a les profits de la Banque anglaise, car la traite sur Londres est la monnaie internationale.

Les échanges entre nations ne se comparent pas par les chiffres des marchandises. Ils ne se mesurent même pas par les traites qui peuvent être tirées d'un pays sur l'autre.

Les transactions entre deux pays ne se soldent pas plus directement qu'entre deux villes d'un même pays.

Le café venant du Brésil aux États-Unis est payé avec une traite sur Londres livrée par un vendeur de blé de Chicago ou de coton de la Nouvelle-Orléans ; et cette traite peut être envoyée à Paris, à Hambourg, à Amsterdam.

On voit la vanité des efforts des mesureurs de la balance du commerce des diverses nations et la lourde erreur qu'ils commettent quand ils la déclarent défavorable, si les importations de marchandises sont en excédent, et favorable, si les exportations sont en excédent.

15. — LA BALANCE ÉCONOMIQUE

En 1905 à la session de l'Institut international de statistique, M. de Foville, pour la France, et M. Ignace Gruber, alors chef de division au ministère des Finances d'Autriche, opposèrent la *balance économique* à la *balance du commerce*.

La balance économique doit établir les gains et les pertes, résultant de certaines entrées ou de certaines sorties, qu'on peut classer sous quatre chefs : 1° hommes ; 2° marchandises ; 3° numéraire ; 4° valeurs mobilières et instruments de crédit.

M. Ignace Gruber, à la suite d'une enquête officielle faite par le gouvernement autrichien, est arrivé à établir 9 colonnes qui donnent les résultats suivants pour la moyenne des dix années 1892-1901. ¹ La première colonne comprend les années.

	MOYENNE	
	En moins.	En plus aux importations.
	<i>Millions de couronnes.</i>	
	(La couronne = 1 fr. 05)	
1. Années 1892-1902	»	»
2. Balance des paiements pour les intérêts, dividendes, etc., de valeurs mobilières étrangères.	335	»

¹ J'en ai donné le détail dans mon livre : *Commerce et commerçants (Encyclopédie scientifique, Doin, éd.)*.

3.	Balance du commerce international des valeurs mobilières.	»	77
4.	Paiement résultant de l'établissement de sociétés étrangères en Autriche.	»	16
5.	Bénéfices des compagnies étrangères établies en Autriche.	8	»
6.	Balance du commerce spécial des marchandises.	»	201
7.	Paiement à l'étranger de la marine militaire.	10	»
8.	Balance des transactions financières pour les chemins de fer et la marine marchande.	»	38
9.	Balance des paiements internationaux causés par l'émigration ou l'immigration.	»	21
10.	Sommes reçues des visiteurs étrangers.	»	17

Le *crédit*, pour l'Autriche-Hongrie, *c'est l'excédent des importations* ; le *débit*, *c'est l'excédent des exportations*.

On a fait deux additions : celle des crédits des numéros 2 à 10 ; celle des débits des mêmes numéros, on a trouvé :

CRÉDIT	DÉBIT	DIFFÉRENCE
407	361	46

À cette différence on a ajouté l'excédent d'importation des métaux précieux, 63 millions : le crédit est donc de 109 millions de couronnes. Mais dans ce crédit figure le chiffre de 201 millions d'excédents d'importation de marchandises, autrement la balance économique accuserait un *déficit*.

LIVRE III

LE TRAVAIL NATIONAL ¹

1. — « LE TRAVAIL POUR LE TRAVAIL »

Bastiat a relevé et réfuté de toutes manières l'affirmation suivante employée par M. de Saint-Cricq, ministre du Commerce, mais qui ne lui appartenait pas en propre ; car elle était certainement commune de son temps, puisqu'elle l'est encore aujourd'hui : « Le travail constitue la richesse d'un peuple. »

On la retrouve à tout instant dans les discours officiels. Des orateurs se livrent à la glorification du travail, au moment même où ils font des lois et des règlements pour en restreindre la liberté.

Je les renvoie aux *Sophismes économiques* de Bastiat et je me borne à la question : — Faut-il vivre pour travailler ou travailler pour vivre ?

Il est évident que des hommes peuvent aimer le travail auquel ils se livrent ; mais le travail n'est pas un but en lui-même : il doit aboutir à un résultat : service ou produit.

On travaille pour obtenir des satisfactions, des jouissances, pourvoir à ses besoins.

¹ V. Yves Guyot. *Les préjugés économiques* (F. Alcan), livre V. *Défendre le travail national*. Les démonstrations ne sont pas les mêmes que celles qui sont faites ci-dessous.

Le but à poursuivre, c'est d'obtenir le maximum d'effet utile avec le minimum d'effort.

Le protectionniste ne l'entend pas ainsi. Il entend priver ses compatriotes de la satisfaction pour leur laisser le travail.

En pays de libre-échange, on pourrait acheter avec 0 fr. 50, représentant une heure de travail, un certain objet. La douane augmente cet objet de 50%. Il faut donc ajouter une demi-heure à l'heure de travail pour obtenir le même objet. Ce travail, qui ne profite pas à celui qui le fait est fait par A sous prétexte de permettre à B de travailler à cet objet.

Or, si B ne faisait pas ce travail et si je pouvais librement acheter cet objet, j'aurais pu travailler une demi-heure de moins, ou si j'avais travaillé cette demi-heure, j'aurais eu l'objet et j'aurais eu en plus la somme que j'ai dû y employer.

Ainsi le droit sur le blé charge le kilogramme de pain de 0 fr. 07, soit de 0 fr. 14 le pain de ménage de 2 kilogrammes ; la viande de 0 fr. 35 le kilogramme : voilà donc 0 fr. 49, soit, à un centime près, une heure de travail employée à payer les droits protecteurs au cultivateur de blé.

Si ces droits n'existaient pas, l'ouvrier aurait à sa disposition les 0 fr. 50 qu'ils ont absorbés, soit au moins 12 francs par mois.

2. — PAYER PLUS CHER POUR GAGNER PLUS

La phrase suivante de Pouyer-Quertier est toujours présentée comme une réplique par les protec-

tionnistes : « Que m'importe de payer mon pain deux sous si j'ai quatre sous pour l'acheter et quel bénéfice aurai-je de le payer un sou si j'ai juste le sou pour l'acheter ? »

Ce raisonnement n'établit pas de relation entre la cause et l'effet : il affirme que moi, ouvrier, fonctionnaire, soldat, rentier, je paierai mon pain deux sous ; mais il n'explique pas comment j'aurai deux sous de plus pour l'acheter. Est-ce que les mauvaises récoltes des deux dernières années ont donné à chacun de nous les deux sous de M. Pouyer-Quertier ? M. Chamberlain avait fait un raisonnement semblable aux ouvriers anglais ; mais ils ont vu qu'ils auraient une certitude : le prix plus élevé du pain, et un aléa : l'augmentation des ressources. Depuis 1906, dans trois élections, ils ont déclaré énergiquement qu'ils préféreraient la certitude.

Le premier résultat de la protection est de faire payer ses lourdes taxes à tous les salariés. Voilà le certain.

Le second résultat, c'est, en diminuant le pouvoir d'achat de leurs compatriotes, de diminuer leur consommation, donc l'ouvrage à donner aux ouvriers.

Comment le droit de 7 francs sur le blé, le droit de 35 francs sur la viande, pourraient-ils augmenter le salaire de l'ouvrier bijoutier, du canut lyonnais, du maçon, du tailleur de pierre et de l'employé de chemin de fer ?

3. — LA THÈSE DES DEUX CAPITAUX

Dans le chapitre V du second livre de la *Richesse des nations* d'Adam Smith, intitulé : Des différents emplois des capitaux, on trouve les passages suivants :

« Le capital qui est employé à acheter dans un endroit du même pays, pour revendre dans l'autre, le produit de l'industrie ce pays, remplace en général à chaque opération deux capitaux distincts qui avaient tous les deux été employés soit dans l'agriculture, soit dans les manufactures de ce pays, et par là, il les met en état de continuer leur production.

Le capital qui est employé à acheter des marchandises étrangères pour la consommation intérieure, quand cet achat est fait avec le produit de l'industrie nationale, remplace aussi, à chaque opération, deux capitaux distincts ; mais il n'y en a qu'un qui soit employé dans l'industrie nationale. »

Les protectionnistes en tirent la conclusion que, d'après Adam Smith, le commerce intérieur vaut mieux que le commerce extérieur. Les individus d'un pays n'ont point attendu cette constatation d'Adam Smith pour pratiquer largement le commerce intérieur. On peut affirmer que dans tous les pays, il est plus élevé que le commerce extérieur. Ce développement du commerce intérieur est dû à la facilité des relations, à la communauté des goûts, à l'adaptation au milieu.

Mais en résulte-t-il une condamnation pour le commerce extérieur ? Loin de là.

« Quand le produit d'une branche d'industrie excède ce qu'exige la demande du pays, continue Adam Smith, il faut bien qu'on envoie le surplus à l'étranger, pour l'échanger contre quelque chose qui soit demandé à l'intérieur. Sans cette exportation, une partie du travail productif viendrait à rester et la valeur de son produit annuel diminuerait nécessairement.

La terre et le travail de la Grande-Bretagne produisent naturellement plus de blé, de lainages et de quincaillerie que n'en exige la demande du marché intérieur. Il faut donc exporter le surplus et l'échanger contre quelque chose dont il y ait demande dans le pays. Ce n'est que par le moyen de cette exportation que ce surplus pourra acquérir une valeur suffisante pour compenser le travail et la dépense qu'il en coûte pour le produire. »

Puis Adam Smith montre qu'avec le produit superflu de l'industrie de la Grande-Bretagne, on achète tous les ans environ 96 000 *hogsheads*¹ de tabac dans la Virginie et le Maryland : la Grande-Bretagne n'en consomme que 14 000. Si les 82 000 restant ne pouvaient être exportés et échangés contre quelque chose de plus demandé dans le pays, l'importation de ce restant cesserait aussitôt, et avec elle, le travail productif de tous ceux des habitants de la Grande-Bretagne qui sont employés à préparer les marchandises avec lesquelles ces 82 000 *hogsheads* sont achetés tous les ans. Ces marchandises, qui sont une partie du produit des

¹ Le hogshead = 2,5 hect.

terres et du travail de la Grande-Bretagne, n'ayant pas de marché pour elles au dedans et étant privées de celui qu'elles avaient au dehors, cesseraient nécessairement d'être produites. On voit donc qu'en certaines occasions, le commerce le plus détourné sera tout aussi nécessaire que le plus direct pour soutenir le travail productif d'un pays et la valeur de son produit annuel.

Il parle ensuite de l'utilité du commerce de transport pour utiliser le surplus des capitaux ; et s'il écrivait de nos jours, il parlerait de l'utilité des placements à l'étranger.

La théorie des deux capitaux est fondée sur la différence existant entre le commerce national et le commerce international. Elle est donc contestable. En tous cas, elle ne comporte pas la suppression du commerce extérieur. Les commentaires dont l'a fait suivre Adam Smith sont opposés aux protectionnistes, et cependant les protectionnistes ont essayé de les employer au profit de leurs prétentions.

4. — LA THÉORIE DES DEUX JOBS.

Au début de la campagne, les *tariff reformers* affectaient un grand dédain pour les théories économiques. C'était leur manière de répondre à la consultation donnée par quatorze professeurs d'économie politique des grandes universités anglaises. Ils invoquaient des faits immédiats. Les faits leur ont donné tort. Maintenant ils se rejettent sur des tentatives de théories : et avec les trois premiers paragraphes d'Adam Smith que je viens de

citer ils ont échafaudé la théorie des deux *jobs* (*job* veut dire travail).

Aux élections de décembre 1910, on voyait de grandes affiches et on recevait des cartes postales représentant un intérieur d'ouvrier : l'homme était affalé sur une chaise, sa trousse d'outils jetée à terre, la femme sanglotait ; la petite fille, portant sa sœur dans les bras, représentait la résignation impuissante. Au bas de cette image se trouvait cette inscription : *the foreigner has taken my job* : l'étranger m'a pris mon ouvrage.

Cette image, composée et exécutée du reste avec talent, était la représentation de la théorie des deux *jobs* que Lord Milner a produite pour la première fois, le 23 décembre 1909, à Cardiff sous la forme suivante :

« La protection donne du travail pour deux là où le libre-échange n'en donne que pour un.

Nous payons les marchandises achetées au dehors avec des marchandises produites ici ; mais si les marchandises que nous achetons au dehors avaient été produites par des ouvriers britanniques, sur le sol britannique, cet échange, au lieu de procurer du travail à un seul groupe d'ouvriers, aurait procuré du travail à deux groupes d'ouvriers britanniques. »

À la Chambre des Communes M. Bonar Law insista sur cet argument ; et M. L. S. Amery, avec son audace habituelle, dit : « Si un tarif de 10% empêchait d'entrer pour 100 000 000 de £ (2 500 millions de francs) de marchandises étrangères, il créerait directement ou indirectement une produc-

tion de 200 000 000 de £ (5 milliards de francs) »
(*The great Debate*).

Pourquoi M. Amery ne parlait-il que d'un tarif de 10% ? Si sa thèse est juste, ce n'est pas un tarif de 10% qu'il doit proposer, c'est un tarif de 100% ; c'est la prohibition complète.

M. George W. Cough a répondu à l'argument de Lord Milner et de M. Bonard Law de la manière suivante¹. Il forme cette hypothèse :

« Un Anglais fabrique à Leeds une locomotive et la vend à Coventry en échange de soieries : voilà deux groupes de capitalistes et d'ouvriers employés : le fabricant de soie et ses ouvriers à Coventry, le fabricant de machines et ses ouvriers à Leeds. Mais si la locomotive est échangée pour des soieries fabriquées en Allemagne, il n'y a qu'un groupe employé en Angleterre, l'autre l'est en Allemagne. »

Il y a donc deux cas :

1° Un système de libre-échange dans lequel la locomotive fabriquée à Leeds est échangée en Allemagne contre des soieries que peut faire Coventry.

Quel serait l'effet, annoncé par Lord Milner, si le droit sur des objets fabriqués était appliqué ?

2° Un système protectionniste dans lequel la locomotive fabriquée à Leeds est échangée contre des soieries fabriquées à Coventry.

¹ *The free trade*. 17 avril 1911.

Quel serait l'effet de l'introduction du libre-échange sur cette situation ? C'est l'hypothèse de M. Bonar Law.

1^{er} cas. — Un tarif protecteur est établi. Le fabricant de locomotives pourra-t-il acheter la même quantité et la même qualité de soie à Coventry ? S'il ne le peut pas, fabriquera-t-il sa locomotive ? Et s'il ne la fabrique pas, le droit protecteur, au lieu de donner deux *jobs*, les aura supprimés.

La demande n'est pas faite pour un objet *in abstracto* : la demande se produit pour un objet à un prix donné. L'élévation du prix refoule et même supprime la demande.

Or, pourquoi le fabricant de locomotives de Leeds achetait-il sa soierie plutôt en Allemagne qu'à Coventry ? parce qu'il y trouvait un avantage. Autrement sa conduite n'aurait pas de motifs, et il n'est pas possible de fonder une théorie économique sur la supposition que les actes des individus ne sont pas déterminés par des raisons.

Mais le tarif protecteur déterminera-t-il cette industrie à se développer ? Soit, mais ce sera une industrie parasite, et les capitaux qu'elle absorbera seront détournés d'industries qui auraient pu vivre et se développer par elles-mêmes.

2^e cas. — L'Angleterre est sous le régime protectionniste. Le libre-échange est établi. Le fabricant de locomotives, qui a l'habitude de les échanger contre les soieries de Coventry, fait venir ses soieries d'Allemagne et le fabricant de soieries de Coventry est obligé de cesser sa fabrication.

Mais il ne s'agit plus d'hypothèses. Le fait s'est produit quand, en 1860, M. Gladstone a aboli le droit sur les soieries.

Or, la soierie était considérée comme une industrie qui ne pouvait en Angleterre vivre qu'à l'abri des droits. Bien plus, M. Gregor, secrétaire permanent du Board of Trade, disait en 1840 au comité sur les droits d'importation qu'il y aurait avantage à payer tous les industriels et ouvriers engagés dans les soieries et à supprimer les droits. Par conséquent, après la suppression des droits sur les soieries, Coventry devait disparaître. Elle n'a pas disparu. Elle est plus florissante qu'elle ne l'a jamais été : et elle donne la preuve que le libre-échange vaut mieux que la protection pour la vitalité d'une industrie.

L'hypothèse simpliste des deux *jobs* est facile. Mais un fabricant de locomotives ne fait pas une locomotive pour acheter de la soie. Il la fait pour se procurer des ressources qu'il emploiera d'abord dans sa fabrication et ensuite dans du pain et du bœuf, du thé et du whisky, des habits et des cigares, des meubles et des livres, des dépenses de golf ou de théâtre. S'il trouve sous le régime du *free trade* des soieries au même prix et de même qualité à Coventry qu'en Allemagne, il ne cessera pas de les acheter à Coventry. S'il les achète en Allemagne, c'est parce qu'il les y trouvera à meilleur marché, et par conséquent il retirera de la vente de sa locomotive un plus large profit.

Or, cette augmentation de profit augmente son capital, son pouvoir d'achat, et par conséquent ses

demandes de travail, soit directement, soit indirectement : et des millions d'hommes se trouvent dans le même cas que le fabricant de locomotives : de là vient du fait du libre-échange une augmentation automatique de richesse.

Mais le fabricant de soieries de Coventry a pu en souffrir ? soit. Il en a souffert momentanément, mais le bénéfice que le fabricant de locomotives de Leeds a retiré de la liberté d'acheter de la soie en Allemagne est permanent, puisqu'elle lui a assuré une épargne.

5. — LA SUPPRESSION DES DEUX *JOBS*

Le débouché dépend de trois choses : du besoin des consommateurs, du pouvoir d'achat des consommateurs et, par conséquent, du prix de revient du produit.

Plus le prix de revient est élevé, plus le débouché est resserré. Ce ne sont pas les foules qui achètent les gros diamants.

Or, la puissance d'expansion des marchandises d'un pays dépend du prix de revient de ses produits. M. Arthur Chamberlain, Sir Hugh Bell ont déclaré que les billettes d'acier suédois leur sont nécessaires pour fabriquer des tubes. Si elles sont frappées d'un droit, le prix de revient des objets dont elles sont les matières premières sera plus élevé ; donc le débouché sera rétréci.

À Belfast on a fabriqué des navires destinés à l'Allemagne avec des tôles exportées sous le bénéfice du *dumping*. Ces tôles étrangères n'ont pris le

job d'aucun ouvrier anglais et ont donné le *job* à un certain nombre.

Les protectionnistes qui veulent frapper d'un droit les matières nécessaires à l'industrie, loin d'ajouter des *jobs* aux *jobs* existants, en supprimeront.

6. — CONTRE LES MACHINES

Ces arguments pour la protection du travail national contre les concurrents étrangers, nous les connaissons : ce sont les mêmes que l'on a donnés et que l'on donne contre les machines. Les chemins de fer ont supprimé l'ouvrage des conducteurs et des postillons de diligences et ont ruiné des auberges sur les routes. Les quelques milliers de fileurs au petit rouet et de tisseurs ont pu essayer de détruire les machines d'Hargreaves et d'Arkwright ; les tisseurs de Lyon ont brisé les métiers de Jacquard et ont voulu le jeter dans le Rhône ; encore aujourd'hui, des ouvriers veulent empêcher l'emploi de machines perfectionnées, en disant qu'elles enlèvent l'ouvrage aux ouvriers.

Il faut reconnaître que les chemins de fer ont pu forcer des conducteurs de diligence et des postillons à choisir d'autres occupations ; mais vers 1840, les conducteurs de diligence, les postillons, les rouliers n'atteignaient pas le chiffre de 300 000 que représentent aujourd'hui les employés de chemins de fer. Les fileuses et les tisseuses de coton existant dans la Grande-Bretagne représentaient environ 1% des 500 000 personnes employées dans l'industrie cotonnière de la Grande-Bretagne. Les métiers Jac-

quard, loin d'avoir ruiné les canuts lyonnais, ont développé leur industrie.

Les agriculteurs du temps de la Restauration déclaraient que si on enlevait le droit sur la laine, l'agriculture était ruinée ; ils s'entêtaient à faire des moutons communs et des moutons mérinos, dont le développement exigeait quatre années, trois quarts de siècle après que Bakewell avait créé ses Dishley précoces ; en même temps, ils empêchaient le développement des fabriques de draps. Depuis 1860, la laine entre en franchise. Certainement, cette franchise a gêné des situations acquises ; mais a-t-elle été profitable ou pernicieuse au travail national ?

La démonstration de J.-B. Say à l'égard des machines s'applique également aux importations. Un manufacturier employant des matières premières libres dépense 100 000 francs par an pour se les procurer : si ces matières premières sont soumises à des droits de 50%, taux auquel s'élèvent les droits sur certains métaux, il devra dépenser 150 000 francs. Dans le premier cas, il peut avoir un prix de revient de 33% inférieur à celui du second cas. La concurrence l'obligera à en faire profiter sa clientèle dans la plus large mesure. Sa production augmentera. Donc il devra augmenter le nombre de ses ouvriers. D'un autre côté, ceux qui auront acheté à meilleur marché auront des économies sur ce qu'ils auraient dû payer 33% plus cher : ces économies, ils les emploieront en achats d'autres objets, et en provoquant de nouveaux débouchés, ils donneront encore de l'ouvrage aux ouvriers. S'ils placent leurs

économies en nouvelles affaires, ils augmenteront encore le travail des ouvriers.

La formule de Newcomb¹ est exacte au point de vue de la concurrence qui peut résulter de l'importation de certains produits comme au point de vue de l'introduction des machines

Une réduction du prix de revient ne peut jamais causer une diminution dans la demande totale du travail. Toute diminution qui peut se produire dans une direction est compensée par une augmentation dans une autre direction.

7. — LES INDUSTRIES PARASITES ET LES SALAIRES

En 1912, le Lancashire a exporté des filés et des tissus de coton pour 2 775 millions de francs. En quoi un droit de 10% sur les filés et tissus de coton aurait-il aidé son exportation ?

Lord Milner, MM. Bonar Law, Amery diront-ils qu'il aurait aidé la consommation intérieure ? En quoi ? en empêchant d'entrer des filés et des tissus de coton ? Soit ; mais les consommateurs intérieurs étaient-ils disposés, en payant 10% plus cher les filés et tissus de coton, à absorber les 2 775 millions qui ont été exportés ?

Je demande à M. J. Amery si, en frappant un droit de 10% sur les soies, il doublera le *job* du mineur ; si, en mettant un droit de 10% sur les

¹ *Principles of Economics*, 1885. — Voir D. Bellet, *La machine et la main-d'œuvre humaine*. 1912.

cotons, il doublera le *job* des métallurgistes et des marchands de chaussures ; si, en mettant un droit de 10% sur les laines, il augmentera le *job* des dockers, des employés de chemins de fer, des maçons, des charpentiers et de tous les ouvriers du bâtiment.

Le protectionnisme consiste à prendre une partie des salaires des ouvriers dont les industries n'ont besoin que de liberté pour entretenir des industries parasites.

8. — LA POLITIQUE DES BAS SALAIRES

M. Bonar Law et les autres *tariff reformers* sont allés répétant dans la Grande-Bretagne : « Ce qui importe le plus, c'est l'élévation des salaires » ; et ils ont trouvé des adhésions comme celles de M. Thomas Richardson, membre du parlement du Labour party et de M. John Wolbank, qui ont mis la brochure : *Profits and wages in the British Coal trade* (Profits et salaires dans l'industrie minière) sous son patronage. Il est vrai qu'ils n'ont point fait adhésion à la *tariff Reform* et qu'ils n'ont point demandé de protection contre le charbon étranger ; mais ils en ont fait un argument en faveur de la grève qui a éclaté le 29 février 1912.

Tandis que les *tariff Reformers* excitent ainsi des appétits et apportent leur part dans les conflits du travail, ils créent une illusion en disant qu'ils représentent la politique des hauts salaires, car ils représentent en réalité la politique des bas salaires.

La grosse question pour tout producteur, c'est le prix de revient. Or, le prix de revient comprend :

1° l'outillage ; 2° les matières premières ; 3° les salaires.

Si le prix de l'outillage est relevé par des droits de douane, si celui des matières premières est relevé par des droits de douane, il en résulte qu'il faut plus de capitaux pour établir un établissement industriel, plus de capitaux pour en permettre l'activité ; les charges qui résultent de cette augmentation de dépenses ne peuvent être compensées que de deux manières : ou par une réduction des salaires, ou par une augmentation du prix de vente.

Voici des évaluations établies par le comité du *free trade* à Manchester et qui, vérifiées par nombre d'experts, ont été jugées exactes.

En 1906 les frais pour l'établissement d'une filature de 262 000 broches, de même type, dans divers pays, s'élevaient aux chiffres suivants :

Angleterre

	Livres sterling.
Prix d'établissement à 24 sh. par broche	327 500
Intérêts et amortissement à 10%	32 750
Salaires, 815 liv. st. par semaine (p. 50 semaines)	40 750

Allemagne

	Livres sterling.
Prix d'établissement à 37 sh. par broche	484 700

Intérêts et amortissement à 10%	48 470
Salaires qui devraient être payés pour rendre égal le prix d'établissement à celui de l'Angleterre	25 030

États-Unis

	Livres sterling.
Prix d'établissement à 50 sh. par broche	655 000
Intérêts et amortissement à 10%	65 500
Salaires qui devraient être payés pour rendre égal le prix d'établissement à celui de l'Angleterre	8 000

France

	Livres sterling.
Prix d'établissement à 35 sh. par broche	458 000
Intérêts et amortissement à 10%	45 850
Salaires qui devraient être payés pour rendre égal le prix d'établissement à celui de l'Angleterre	27 650

Pour égaliser les charges les salaires devraient être dans chaque pays :

	Liv. st.	%	Nombre de semaines
Angleterre	815	100	50

États-Unis	160	20	50
Allemagne	482	50	52
France	532	65	52

Ces calculs montrent comment la protection peut agir sur les industries exportatrices au point de vue des salaires.

Si le même total des salaires était payé dans des manufactures du type établi ci-dessus en Angleterre, en France, en Allemagne et dans les États-Unis, en ne tenant même pas compte du plus grand nombre des ouvriers et du nombre des machines supplémentaires en Allemagne et en France, la surcharge annuelle serait de 13 000 £ (325 000 francs) en France ; de plus de 15 000 £ en Allemagne (375 000 francs) et de 22 000 £ aux États-Unis (550 000 francs). Le plus grand nombre des heures de travail et les salaires moindres en France et en Allemagne ne compensent pas cette surcharge.

L'industriel n'a donc qu'une ressource : ou abaisser les salaires, ou augmenter les prix de vente.

Aux États-Unis, les salaires sont élevés, mais les prix de vente sont chers. « Aussi longtemps, disent les industriels du Lancashire, que les Américains maintiendront leurs tarifs et spécialement leurs droits de 45% sur les machines, ils ne deviendront pas nos concurrents au dehors. »

M. Henri Lambert, le grand industriel belge, a prouvé d'une manière magistrale¹ l'intérêt qu'il y

¹ Les Deux systèmes, *Journal des Économistes*, octobre 1910.

avait pour tous au meilleur marché possible et spécialement pour les ouvriers.

« Les fortes sommes d'ensemble payées aux salariés, ainsi que les hauts salaires individuels, ne peuvent résulter que d'une forte production. »

Mais cette forte production ne peut s'établir, se maintenir et se développer que si elle correspond à une forte consommation ; et l'intensité de la consommation dépend du bon marché du produit et du pouvoir d'achat du consommateur possible.

9. — LES PROTECTIONNISTES AMÉRICAINS ET LES SALAIRES

Les protectionnistes tantôt veulent se défendre contre les hauts salaires et tantôt contre « les salaires indigents » de leurs concurrents.

En France les protectionnistes veulent se défendre à la fois contre les hauts salaires des ouvriers anglais et contre les bas salaires des ouvriers allemands. La contradiction qu'ils commettent ne les embarrasse pas.

Les États-Unis demandent un tarif contre « les salaires indigents » ; et à quels salaires donnent-ils ce nom ? Est-ce aux salaires des ouvriers mexicains ou hindous ? Non. Ce qu'ils redoutent, ce sont les produits des salariés britanniques.

Mais les ouvriers qui reçoivent les plus hauts salaires aux États-Unis appartiennent à des industries non protégées : charpentiers, maçons, plâtriers, plombiers, couvreurs, mécaniciens.

La protection, loin de contribuer au taux de leurs salaires le diminue : car en rendant plus chère l'industrie du bâtiment, elle restreint la demande.

Enfin, elle frappe ces ouvriers comme consommateurs, en augmentant le prix des choses qui leur sont nécessaires.

Un Américain, Brickett, a dit :

« Le tarif est payé par les ouvriers engagés dans les industries viables au profit d'ouvriers engagés dans des industries ruineuses. »

La formule est trop absolue, mais elle est vraie en partie.

La politique protectionniste des États-Unis formule ces trois postulats :

- 1° La protection augmente les salaires ;
- 2° L'immigration doit être limitée ;
- 3° L'ouvrier américain doit être protégé contre les salaires indigents des pays étrangers.

Mais la protection assure-t-elle de hauts salaires dans les pays protégés ? Et est-ce que la majorité des émigrants aux États-Unis ne viennent pas de pays protégés, ayant des salaires plus bas que ceux des États-Unis ?

En quittant leur pays, ils fournissent la preuve que ce n'est pas la protection qui fait les salaires élevés.

Le professeur Taussig¹ a analysé le préjugé qui domine, en dépit des faits, les protectionnistes américains. Ils se figurent que les salaires élevés dépen-

¹ Tariff Debate of 1909 and the New tariff act. *The Quarterly journal of Economics*, nov. 1909.

dent nécessairement des prix élevés des marchandises. Alors pourquoi les ouvriers hindous ne peuvent-ils faire concurrence aux ouvriers du Lancashire ? La vérité, c'est que le niveau des salaires est subordonné à la productivité du travail.

Si, grâce à l'organisation de l'industrie, à l'outillage efficace, au bas prix des frais d'établissement, au bon marché des matières premières, et à la capacité du salarié, le travail est productif, les salaires seront élevés et se maintiendront élevés.

Si l'organisation est mauvaise, si l'outillage est insuffisant, si les frais d'établissement exigent de lourdes charges d'amortissement et d'intérêt, si les matières premières sont chères, et si la production de l'ouvrier est médiocre, il n'y a pas de droits de douane capables de maintenir des salaires à un taux élevé.

10. — LES TARIFS ET LES SALAIRES EN AUSTRALIE

En Australie, trois partis ont chacun leur politique extérieure économique : l'un réclame des bas tarifs, un autre des tarifs fiscaux et le troisième des tarifs protectionnistes.

Le premier tarif fédéral adopté en 1902 ne fut conforme à aucun de ces systèmes ; en 1906, les protectionnistes obtinrent l'*Excise act* qui avait pour but la prohibition des machines agricoles venant des États-Unis et du Canada. Mais en compensation, et pour prix de leur appui à M. Deakin, les socialistes obtinrent qu'un droit d'accise égal à la moitié des droits de douane frappant les produits

similaires fût imposé aux industriels, à moins que le président de la Cour de conciliation et d'arbitrage ne déclarât qu'« ils rétribuèrent leurs ouvriers de façon juste et raisonnable ». Ce système s'appela la *New Protection*, « la nouvelle protection ».

Quoique protectionniste, le premier ministre M. Deakin se demandait si le gouvernement fédéral avait le droit d'intervenir dans l'administration des industries protégées. Il déclara que si la *New Protection* avait pour but de nationaliser les industries, elle excédait les pouvoirs de la constitution.

Pendant les élections, protectionnistes et socialistes se combattirent ouvertement, mais eurent des pourparlers secrets. Les protectionnistes n'étaient pas très effrayés de l'exigence des socialistes. Obtenir de hauts tarifs d'abord ; ensuite, ils feraient valoir contre les droits d'accise, en cas de salaires qui ne seraient pas jugés justes et raisonnables, leur caractère inconstitutionnel¹.

Le nouveau parlement se réunit en février 1907 pendant deux jours. M. Deakin se rendit à la conférence impériale de Londres où il essaya de persuader les Anglais qu'un tarif protectionniste était conciliable avec la préférence. Les ayant trouvés sceptiques, il accepta le système de la *New Protection* et on aboutit à un tarif chaotique. Les socialistes, inquiets cependant des conséquences de leur appui aux protectionnistes, résolurent de se rendre compte de l'efficacité de l'*act* de 1906.

¹ *Australian socialism* by S. Ledger, 1909, p. 192-196.

Les salariés de l'importante fabrique d'instruments agricoles, la *Sunshine Harcester Company*, déposèrent une plainte, déclarant qu'ils ne recevaient pas un juste et raisonnable salaire. La compagnie réclamait 12 000 £ de dégrèvements ; le total des demandes en dégrèvements s'élevait à 30 000 £.

La première question soulevée fut : à qui incombe le fardeau de la preuve ? M. Justin Higgins, le président de la Commonwealth Conciliation and Arbitration Court, en chargea l'industriel.

La compagnie produisit ses feuilles de paie. La semaine normale était de quarante-huit heures. Les heures supplémentaires étaient payées la moitié en plus ; pour les jours de congé, le double. Les ouvriers se plaignirent d'une trop grande proportion d'apprentis.

La sentence fut rendue le 8 novembre 1907, par M. Justin Higgins. L'*Australian socialism*, par Saint-Ledger, sénateur fédéral pour l'État de Queensland, en a reproduit le texte. En voici les points principaux :

M. Justin Higgins dit : « Mon seul devoir est d'examiner si les conditions de la rémunération du travail sont justes et raisonnables.

« L'*act* me donne toute liberté d'appréciation ; je puis avoir recours à des témoignages ou m'en passer. »

M. Justin Higgins regrette que le législateur n'ait pas donné une définition des mots « juste et raisonnable ». « Car c'est la fonction des législateurs de traiter avec les problèmes sociaux et économiques et non celle des juges. Je ne proteste pas contre la

difficulté du problème, mais contre la confusion des fonctions. Le président de la Cour est placé dans une fausse situation. Je pense qu'il n'est pas sage de jeter la magistrature dans le feu de la politique. »

Après ces sages déclarations, le juge conclut que l'*act* signifie par ces mots vagues « juste et raisonnable » qu'il s'agit de fixer des salaires « qui ne pourraient résulter du système ordinaire de marchandage entre les salariés et les salariants et que l'appréciation du juge, selon les cas, pourrait l'augmenter d'une prime représentant la capacité professionnelle du salarié ».

Le « salaire juste et raisonnable » n'est pas une participation dans les bénéfices, poursuit le juge : que le manufacturier ne gagne rien ou qu'il gagne 100%, peu importe, le salaire juste et raisonnable doit toujours être payé. Il refuse donc d'examiner la position financière de l'affaire.

Il n'a à considérer que les conditions d'existence d'un salarié : combien doit-il payer par semaine pour son logement, son alimentation, son chauffage et son éclairage, ses vêtements, son assurance, son tabac, son journal et quelques autres douceurs ? Il conclut : « J'ai hésité entre un minimum de 7 sh. et de 7 sh. 6, je m'arrête à 7 sh. et je considère que je ne puis pas déclarer qu'un industriel paie un salaire juste et raisonnable s'il est inférieur à 7 sh. pour un manoeuvre. »

Passant aux ouvriers de métier, M. Justin Higgins déclare qu'il a à traiter pour les ouvriers de toute l'Australie, que si le Victorian wages board a

fixé des taux de salaires plus bas que dans d'autres provinces, ce n'est pas une raison pour lui de les accepter. La Court of industrial appeals a le droit d'abaisser le taux minimum de salaires fixé par le board si elle pense qu'il peut porter tort « au progrès, au maintien, au pouvoir d'emploi dans le commerce ou l'industrie », mais il n'a pas à s'occuper de ces questions. L'*act* lui prescrit de ne s'occuper que du « juste et raisonnable salaire ».

Le Board of wages avait fixé un minimum de 10 sh. pour les ouvriers de la grosse forge et de 9 sh. pour ceux de la petite forge. « Cette distinction, dit M. Justin Higgins, avait été faite par le président, gentleman qui n'avait aucune expérience antérieure de l'industrie » ; il ne la fait pas ; et il fixe un salaire minimum de 10 sh. pour tous les forgerons.

Pour les conducteurs de machines-outils, il prend un tarif de 9 sh. excepté pour ceux des machines à percer, auxquels il donne 10 sh.

Il donne 10 sh. aussi aux forgerons des socs de charrue à cause « du dommage qui en résulte pour les yeux et les oreilles, les nerfs et les muscles ».

Et il continue ainsi passant en revue chacun des ouvriers employés aux diverses spécialités. Là, M. Justin Higgins dit : « Je propose d'ajouter à mon ordre une cédula, sous le titre de *The Excise tariff standard*, ou tarif type, portant que tel est le minimum du tarif juste et raisonnable, étant donné que les heures de travail n'excèdent pas huit heures par jour, ou huit heures trois quarts pour cinq jours dans la semaine et quatre heures un quart pour le sixième jour. »

Le 13 décembre 1907, M. Deakin déposa un mémorandum exposant le système de la *New Protection*. Le Sénat, après quelque hésitation, commença l'examen du tarif.

Après la sentence de M. Justin Higgins, la Sunshine Harvester Company ferma une partie de ses ateliers et congédia une partie de son personnel. Appel fut porté devant la Haute Cour qui rendit son arrêt le 8 juin 1908.

La Haute Cour d'Australie annula le 8 juin 1908 ce jugement en déclarant que « l'act de 1906 n'était pas autorisé par la constitution ». Cette annulation était motivée parce qu'il violait le paragraphe 2 de l'article 51 de la constitution portant qu' « au point de vue des impôts, il ne pouvait y avoir de distinction entre les États », l'article 99 stipulant que « la confédération ne doit conférer aucun avantage à un État », l'article 55 portant que « les lois imposant des taxes ne doivent traiter que de l'imposition de la taxe ; que les lois imposant des droits de douane ne traiteront que des droits de douane et que les lois imposant des droits d'accise ne traiteront que des droits d'accise. »

Pendant ce temps, le Sénat avait voté le tarif avec quelques réductions ; les prévisions des protectionnistes étaient justes. Ils ont eu les droits ; et les socialistes n'ont pu en faire un instrument d'augmentation du taux des salaires. Ils ont été dupés.

11. — SALAIRE NOMINAL ET SALAIRE RÉEL

Les économistes Walker et Marshall ont beaucoup parlé du *salaire nominal* et du *salaire réel*.

Mais, dans les pays de protection, pour obtenir le *salaire réel*, il faut déduire du *salaire nominal* les droits qui augmentent les prix d'une manière factice.

En France, l'ouvrier doit d'abord, par chaque kilogramme de pain, déduire 0 fr. 07 de son salaire pour la protection, par chaque kilogramme de viande 0 fr. 35, quand les droits ont leur plein effet, ce qui a lieu dans les années de mauvaise récolte 1897-1898, 1910-1911. M. Bowley a comparé le salaire réel et le salaire nominal des ouvriers anglais en 1840, époque de protection ; en 1850, époque de tarif épuré ; en 1891, époque de libre-échange. Il trouve :

	SALAIRE RÉEL	SALAIRE NOMINAL
1840	43	61
1850	55	45
1891	100	100

Le salaire nominal se confond en 1891 avec le tarif réel.

12. — LA JUSTICE DISTRIBUTIVE

Les philanthropes protectionnistes disent :

— Donnez-nous des droits pour protéger le travail national.

Par cela même, ils déclarent qu'ils distribueront à leurs salariés une partie des bénéfices que leur procurera la protection.

C'est l'organisation de la lutte des classes : les salariés reprocheront toujours aux industriels protégés d'en garder le plus possible pour eux : et cette hypothèse ne sera pas téméraire. Un industriel ne fait pas de générosité. Il paiera les salaires dont le taux sera réglé par la loi de l'offre et de la demande. Mais le salarié n'admet pas cette loi : et il aura quelque raison de dire que, la protection la faussant, il n'a pas à en tenir compte, mais qu'il a droit d'obtenir la plus grande part des bénéfices de la protection, puisqu'elle a été donnée dans l'intérêt du « travail national » et que c'est lui qui le représente.

Les philanthropes protectionnistes ont invoqué le bénéfice de la justice distributive ; ils en ont assumé la charge ; et les salariés, déçus, les accusent de ne pas tenir en équilibre les plateaux de la balance.

LIVRE IV

ALLÉGATIONS ET PRÉVISIONS PROTECTIONNISTES

1. — FAIRE PAYER LES DROITS PAR LES ÉTRANGERS

Les protectionnistes anglais surtout répètent sur tous les tons : Les tarifs protecteurs sont payés par les étrangers.

Si cette assertion est vraie, le problème fiscal est d'une extrême simplicité. Il suffit de mettre des droits de douanes : les étrangers les paient : les nationaux les dépensent et ils peuvent être prodigues. S'ils sont embarrassés, ils en seront quittes pour élever les droits existants ou en mettre de nouveaux.

Cependant M. Chamberlain et ses caudataires n'ont point osé pousser la logique jusque-là.

M. Chamberlain proposait des droits sur le blé, mais il exemptait le maïs, « nourriture du pauvre », disait-il, et « du porc » ; et il exemptait aussi le porc de tout droit, parce que le porc est la nourriture du pauvre.

Mais si l'étranger paie le droit, qu'importe que le maïs et le porc soient la nourriture du pauvre ? La contradiction de M. Chamberlain infirmait sa thèse.

Si c'est l'étranger qui paie le droit, pourquoi les *tariff Reformers* n'ont-ils pas proposé aux filateurs et aux tisseurs du Lancashire de mettre un droit à

l'entrée du coton en masse dans la Grande-Bretagne pour le faire payer par les Américains ?

Le *Daily Mail* soutenait la thèse des *tariff Reformers* ; mais son propriétaire Lord Northcliffe a acheté à Terre-Neuve de grands territoires forestiers pour y fabriquer de la pâte de bois. Il a stipulé, dans son contrat avec le gouvernement de Terre-Neuve, que les machines et autres objets nécessaires à leur exploitation seraient exempts de tout droit de douanes. Comme industriel local, il reconnaissait donc que ce serait lui qui paierait le droit de douane puisqu'il s'en est fait exonérer ; et avec perspicacité, il a infirmé par son acte la thèse soutenue dans son journal par les *tariff Reformers*.

Si ce sont les étrangers qui paient le droit de douanes, pourquoi M. Méline a-t-il fait signer le décret du 4 mai 1898 suspendant le droit de 7 francs sur le blé ? Plus on eût importé de blé, plus l'étranger aurait contribué aux charges du budget français.

Si l'étranger paie le droit de douanes, pourquoi l'admission temporaire ? Pourquoi les protectionnistes accepteraient-ils le régime qui consiste à rembourser à forfait à la sortie des tissus dans lesquels est entré du fil de coton étranger ? Pourquoi accepteraient-ils de rembourser les droits sur la fonte réexportée ? etc.

2. — LES DIFFÉRENCES DES PRIX DE REVIENT

Aux États-Unis, un Tariff Board a été nommé pour rechercher les prix de revient ; et dans le

milieu de 1911, il remit au Président un rapport sur la laine et les manufactures de laines, et un autre rapport sur le papier et la pâte à papier.

Le professeur H. Parker Willis a soulevé une violente polémique en osant soutenir dans *the Journal of political economy*, mai 1911, et dans une communication à l'American Economic association, que le Tariff Board ni aucun corps organisé de cette manière ne pourraient établir le prix de revient d'une marchandise.

Pour la laine, le mouton produit de la laine et de la viande. Laquelle de ces productions est la principale ? Dans l'ouest des États-Unis, c'est la laine, dans l'est, c'est la viande. En Angleterre, c'était la laine jusqu'à ce que Bakewell mît la viande au premier plan. En France, nous eûmes le tort de nous attarder au mérinos, au lieu de faire des moutons rapidement en chair.

Le Tariff Board a pu avoir communication de la comptabilité de 170 manufactures de laines et de draps représentant les deux tiers de la production des États-Unis, de 116 manufactures de pâte de bois représentant 80% de la production du papier pour impression et de 25 manufactures dans le Canada représentant 78% de la production.

Supposons que ces communications fussent complètement sincères. Toutes les manufactures ont-elles le même prix de revient ?

Cependant le Tariff Board dit que pour les manufactures de laines et de draps, il n'y en eut que quatorze dont la comptabilité n'a pas pu être utilisée.

Mais comment connaître le prix de revient dans les pays étrangers ? Les États-Unis ne peuvent avoir que trois concurrents au point de vue de la laine et des draps : l'Angleterre, la France et l'Allemagne. Dans ces deux derniers pays, le prix de revient est plus élevé qu'en Angleterre. Il suffit donc de connaître celui de l'Angleterre.

Toutes ces manufactures ont-elles le même prix de revient ? non. On met un droit protecteur pour protéger lesquelles ? celles qui ont le prix de revient le plus élevé ou celles qui ont le prix de revient le plus bas ?

Dans ce dernier cas, on met un tarif protecteur pour favoriser les plus incapables, les plus routiniers ou les imprudents qui ont placé une manufacture dans des conditions où jamais elle n'aurait dû être placée.

Mais ce droit protecteur ne peut sauver ces manufactures ; car les manufactures qui peuvent produire à plus bas prix ne sont pas seulement protégées : elles reçoivent une prime ; elles peuvent abandonner une partie de cette prime pour agrandir leurs débouchés aux dépens des manufactures qui produisent dans de moins bonnes conditions, et alors elles écrasent les manufactures pour lesquelles avait été établi le tarif.

Les sous-produits jouent un rôle de plus en plus grand. Dans quelle mesure peut-on établir le prix de revient du produit principal ?

Le manufacturier peut avoir une politique qui fait varier son prix de revient. A-t-il été heureux ou malheureux dans les achats des matières premières

et dans ses ventes ? A-t-il su profiter des différences de cours ?

À certains moments, l'un peut, pour garder son personnel, travailler dans de très mauvaises conditions ; un autre peut fermer.

L'Anglais produit à meilleur marché que vous, vous ne pouvez soutenir sa concurrence pour tel ou tel article.

Soit. Vous mettez un droit qui vous protège contre la machine, contre le coton, contre le drap anglais. Mais vous rehaussez le prix de revient de tous ceux qui ont besoin de cette machine, des chemisiers et des confectionneurs en lingerie qui ont besoin de coton, des tailleurs qui ont besoin de drap ; vous relevez le prix de revient des autres industries ; et le prix de revient de votre propre industrie est relevé par le tarif protecteur établi pour sauvegarder le prix de revient trop élevé d'autres industries.

Toute commission chargée d'étudier le prix de revient est instituée dans un but protectionniste ; elle doit, à l'aide de « droits compensateurs », chercher à mettre des industries nationales à l'abri de la concurrence étrangère.

De peur de se tromper, cette commission augmentera toujours l'évaluation du prix de revient de ses nationaux et diminuera le prix de revient de leurs concurrents, de sorte qu'elle fera une excellente réclame aux concurrents étrangers.

3. — LA PÉRÉQUATION DU PRIX DE REVIENT

La plate-forme du parti républicain aux États-Unis, en 1904, portait :

« La mesure de la protection doit toujours représenter au moins la différence entre le prix de revient à l'intérieur et à l'extérieur. »

La nouvelle plate-forme du tarif Aldrich-Payne ajoutait : « avec un bénéfice raisonnable pour les Américains ».

M. Aldrich en faisait l'application suivante le 17 mai 1909 :

« Si un rasoir coûte 10 cents en Allemagne et 20 cents aux États-Unis, un droit de 100% est nécessaire pour égaliser les conditions, et je n'hésiterai pas à le voter.

M. BAILEY. — Alors, sans hésitation, le sénateur de Rhode Island voterait un droit de 300 %.

M. ALDRICH. — Si c'était nécessaire.

M. BAILEY. — S'il pensait que ce fût nécessaire.

M. ALDRICH. — Certainement. »

Les protectionnistes américains donnent à ce postulat le nom de *true principle*, le vrai principe.

Dans son rapport du 31 mars 1891, M. Méline disait : « Il n'est plus question de prohibition ni de production exagérée. Le producteur français ne réclame pas des privilèges : il ne demande qu'une chose, la justice ! »

Qu'entendait-il par là ? Il supposait que le prix de revient de l'étranger était plus bas que le prix de revient en France d'un chiffre. Donc il fallait mettre un droit de douane qui permît de relever le

prix de vente d'un chiffre égal à la différence entre le prix de revient à l'étranger et le prix de revient en France.

C'est ce que M. Méline appelait la justice !

On appelle ce droit de douane un droit compensateur.

Mais tout droit de douane est un impôt ; or, un impôt est une augmentation de charge : donc un droit compensateur est une surcharge imposée au producteur et au consommateur français.

Au lieu d'être un soulagement pour les contribuables, c'est un nouveau poids qu'on met sur leurs épaules.

Seulement ce poids est inégalement réparti entre les nationaux auxquels leurs protecteurs l'imposent.

4. — LA PROTECTION

L'égalité dans la protection est un non-sens : si chacun est protégé également, personne ne l'est : car chacun recevrait exactement ce qu'il donnerait.

Donc la protection est fondée sur l'inégalité ; elle prend aux uns pour donner aux autres.

Mais si elle donne à beaucoup, elle ne pourra donner que dans des proportions insignifiantes. Pour qu'elle soit efficace, il faut qu'elle prenne à tous pour donner à quelques-uns. *La protection est oligarchique ou elle n'est pas.*

On l'a comparée à une loterie : elle est d'autant plus attrayante que les lots sont plus gros et par cela même moins nombreux.

Le protectionnisme implique deux classes dans la nation : les protégés et les tributaires.

Les protectionnistes répliquent : Mais la nation ne se sépare pas ainsi en deux classes ; car la plupart des consommateurs sont intéressés dans l'agriculture, comme propriétaires, dans la prospérité de telle ou telle industrie.

Soit. Admettons ce « la plupart ». « La plupart » ne comprend pas la totalité. Par conséquent, il reste toujours une partie de la nation plus ou moins réduite qui est tributaire de la protection sans aucune compensation.

Opprimée par la protection, il ne saurait donc être question de justice pour elle.

Mais entre protégés, est-ce que tous sont également protégés ?

Est-ce que, au moment des discussions de tarifs de douanes, les uns et les autres ne se prétendent pas réciproquement sacrifiés ? Est-ce que chacun ne fait pas agir toutes les influences politiques dont il peut disposer pour augmenter sa part de protection au détriment des autres ?

Où est le critérium qui détermine l'égalité dans la protection ? Les protectionnistes n'ont point encore découvert la mesure qui permette de l'établir.

La protection de 7 francs par quintal de blé a-t-elle quelque rapport avec la protection des filés fins de coton ? Où est l'égalité entre la protection donnée aux choux à choucroute et la protection donnée aux montres ?

On a établi les droits au petit bonheur, avec des marchandages mystérieux où les plus faibles,

comme nombre ou comme influence, ont toujours été sacrifiés aux plus forts ou aux plus audacieux.

La protection établit seulement l'inégalité entre les rentiers, les retraités, les femmes, les vieillards, les enfants, toute la population improductive et leurs fournisseurs protégés ; elle l'établit entre les divers producteurs protégés, puisque les uns le sont plus, les autres le sont moins ; elle l'établit encore entre les producteurs du même produit.

La protection de 7 francs sur le quintal de blé est importante pour l'agriculteur du Nord qui, en 1910, a produit 19,05 quintaux de blé par hectare ; mais qu'a-t-elle donné au cultivateur de l'Aveyron qui en a produit 7,5 ou de la Meuse qui en a produit 6,6 ?

Bien plus. La protection permet à un industriel dont le prix de revient est bas de faire une concurrence écrasante à un concurrent dont le prix de revient est plus élevé. Il lui suffit d'abandonner une part du droit protecteur.

5. — L'« ÉCONOMIE NATIONALE » CONTRE L'UNITÉ NATIONALE

Les protectionnistes empruntent volontiers à List — qui, entre parenthèses, n'admettait pas les droits sur les produits agricoles — le mot « d'économie nationale », et ils accusent volontiers le libre-échangiste de « faire une économie cosmopolite » et internationale.

J'accuse, à mon tour, les protectionnistes de provoquer non seulement des divisions de classes à

classes, de métiers à métiers, mais de partager la France de telle sorte qu'il y a certaines régions qui sont condamnées à payer les droits de douane aux autres, comme dans le bon vieux temps.

L'administration de l'Agriculture divise la France en dix régions agricoles, en comprenant la Corse. J'exclus la Corse. Voici les chiffres de la récolte du froment en 1912 pour les neuf régions continentales :

		SURFACES ensemencées. Hectares.	PRODUITS en grains. Mille quintaux métriques.
1 ^{ère} région.	Nord-Ouest	710	9 182
2 ^e —	Nord	1 161	23 806
3 ^e —	Nord-Est	519	7 508
4 ^e —	Ouest	1 063	13 386
5 ^e —	Centre	817	11 331
6 ^e —	Est	719	9 273
7 ^e —	Sud-Ouest	724	7 085
8 ^e —	Sud	437	5 854
9 ^e —	Sud-Est	380	4 351
	Total	6 530	91 253

Trois régions : le Nord, l'Ouest, le Centre, ont produit 48 520 000 quintaux, donc 53% du total. Si on y ajoute le Nord-Ouest et l'Est qui produisent 18 455 000 quintaux, on a 66 930 000 quintaux ou 73% du total.

Cinq régions sur neuf produisent près des trois quarts du froment. Les quatre autres : le Nord-Est, le Sud-Est, le Sud et le Sud-Ouest, représentant

trente-sept départements, ne retirent aucun bénéfice des droits sur les blés ; elles doivent payer le blé majoré plus ou moins complètement de ce droit.

Cela suffit pour montrer que le protectionnisme, placé à la frontière, favorise telle région aux dépens de telle autre et, en opposant ainsi leurs intérêts, est destructeur de l'unité nationale.

6. — LES CADEAUX PROTECTIONNISTES

On dit aux agriculteurs :

— Consentez à payer votre fer, votre drap, votre cuir plus cher : les industriels que vous protégerez ainsi vous feront écouler vos denrées.

Donc voici le raisonnement :

B ne peut exister que si A lui fait un cadeau.

B rendra à A une partie du cadeau en lui achetant son blé.

Tel est le beau bénéfice de A ; il ne peut jamais être supérieur au cadeau qu'il a fait à B. Le moindre mal qui puisse arriver à A, c'est de recevoir de B ce qu'il lui a donné.

Mais B en garde toujours quelque chose pour lui ou pour d'autres fournisseurs.

7. — LE MARCHÉ NATIONAL ET LE MARCHÉ MONDIAL

M. Méline disait en 1894 :

« Nous verrions l'Amérique et l'Australie nous prendre la culture du thé, l'Italie et l'Espagne la production du vin. Alors, je le demande, que de-

viendront dans ce pays le producteur et le travailleur ? »

Nous ne pouvons empêcher, à l'aide de droits de douane, l'Amérique et l'Australie de prendre n'importe laquelle de nos cultures ou de nos industries : tout ce que nous pouvons faire, c'est d'empêcher leurs produits d'entrer sur notre marché national. Mais s'ils y pénètrent, ce ne sera pas gratuitement. Pour qu'ils nous les laissent, nous devons leur donner quelque chose en échange : et ce quelque chose en échange, ce seront des produits ou des valeurs.

Nous avons voulu empêcher les sardines confites fabriquées au Portugal de faire concurrence en France aux sardines fabriquées en France ; pendant que nous essayions de les empêcher d'entrer, elles s'emparaient de tous les marchés extérieurs. Nous avons mis des droits sur les vins : nous avons appris aux étrangers qu'ils pouvaient se procurer des vins en Italie et en Espagne ; et nous avons ouvert des débouchés à nos concurrents.

Pour réserver le marché national de 40 millions de personnes, la politique protectionniste ferme le marché des 1 500 ou 1 600 autres millions de personnes qui peuplent le globe.

On produit pour vendre ; et le débouché d'un produit est en raison des trois facteurs suivants : intensité de la demande, rareté des identiques, abondance des équivalents.

Les protectionnistes de chaque nation partent de cette idée que du moment que des nations étrangères font un produit, ils doivent le faire.

Ils essaient de copier l'identique. En général, ils ne l'égalent pas. Alors ils font un produit qui n'a pas de débouché : *et la prospérité de l'industrie dépend de ses débouchés.*

8. — LA PRODUCTION À PERTE

Les protectionnistes posent en principe que c'est un bien pour un pays de créer ou de maintenir une industrie.

— Une industrie doit-elle produire ou consommer ?

— Produire !

— Mais si elle ne peut vivre que par la protection, elle consomme.

— Mais la protection lui assure des bénéfices.

— Oui, à mon détriment : donc elle m'appauvrit. Elle ne pourrait pas vivre si je ne lui payais un tribut en échange duquel elle ne me rend aucun service.

L'industrie protégée qui ne vit que par la protection, c'est de l'art pour l'art : seulement, il n'en reste qu'un déficit.

Une industrie n'est pas une fin en soi : elle n'existe qu'en vue d'un gain : et si elle perd, elle est une charge pour ceux qui sont obligés de l'entretenir.

Ses tributaires sont des créanciers qui ne seront jamais remboursés du crédit qu'ils lui font.

9. — CONCEPTION SIMPLISTE ET RÉALITÉ

On frappe de droits de douanes un produit : un produit identique peut être fabriqué en France ; donc, grâce à ce droit protecteur, tous les consommateurs de ce produit achèteront le produit français et renonceront à acheter le produit étranger.

Voilà le raisonnement simpliste du Colbertiste. Il est démenti par les faits comme le prouve l'exemple suivant fourni par des protectionnistes exigeants : les trois fabricants de plumes métalliques de Boulogne-sur-Mer. Je l'emprunte au discours prononcé par M. Farjon, le 25 novembre 1909.

« Ces industriels n'emploient que 300 tonnes d'acier : et les usines d'acier françaises sont peu disposées à organiser une fabrication spéciale pour une quantité aussi faible. Au contraire, les fabricants anglais, qui fournissent l'industrie mondiale, arrivent à faire une fabrication industrielle importante.

Cette fabrication donne 40% de déchets que les fabricants anglais reprennent à 30% de la valeur primitive, tandis que les fabricants français refusent de les reprendre parce qu'ils sont trop peu importants.

Voilà pourquoi les fabricants français continuent à s'approvisionner à Sheffield. »

Donc, il ne suffit pas d'un droit de douane pour provoquer une fabrication. Il ne sert qu'à faire payer plus cher l'objet fabriqué.

10. — LA PROTECTION POUR LES NATIONS NAISSANTES ET LES INDUSTRIES AU BERCEAU

La protection pour les nations naissantes ? Autant vaudrait mettre une surcharge sur les épaules d'un enfant pour lui permettre de lutter avec un adulte.

Les industries au berceau ? Mais ces industries au berceau doivent d'abord se procurer un outillage et on le leur fait payer plus cher ! Les matières premières ? Les frapperez-vous de droits ?

Les pays neufs souffrent beaucoup plus du système protecteur que les vieux, comme le prouve un exemple donné par J. Novicow, en 1894¹ : « La Belgique a 115 kilomètres de chemins de fer pour 10 000 kilomètres carrés de territoire, la Russie en a 6. Dans le premier pays, on peut ne pas en construire de nouveaux. La Russie a besoin de 200 000 kilomètres de lignes nouvelles. À 100 000 francs le kilomètre, cela fait 20 milliards de francs. La majoration actuelle pour la Russie, provenant de son régime, représente 20%, soit 4 milliards de francs. Par conséquent, avec le libre-échange, la Russie pourrait construire 200 000 kilomètres avec la dépense que nécessiteront 160 000 kilomètres. Cela fait une différence égale à tout son réseau actuel ! »

Pour le même motif, avec les droits sur les fers et aciers, les États-Unis ont surchargé leur outillage de milliards dont ont bénéficié les *trusts* sidérurgiques, aux dépens de l'ensemble de la nation.

¹ *Les gaspillages*, p. 89.

Les industries qui ont obtenu la protection pour soutenir leurs premiers pas vacillants en réclament le bénéfice d'autant plus impérieusement qu'elles deviennent plus fortes.

11. — PRÉDICTIONS ET IMPRÉCATIONS PROTECTIONNISTES

Le protectionnisme exige le ton larmoyant, les lamentations sur la triste situation des producteurs nationaux, des jérémiades sur leur avenir, des prédictions de désolation et de ruine, et, en même temps, des imprécations contre les concurrents étrangers qui se permettent de produire bien et à bon marché, suivies de quelques anathèmes contre les libre-échangistes qui, autrefois, étaient tous considérés comme vendus à l'Angleterre et qui sont toujours dénoncés comme traîtres à leur patrie.

Ils sont accusés de vouloir ruiner leurs compatriotes au profit de l'étranger : et on déclare solennellement que, si « leurs théories » venaient à être appliquées, leur pays ne serait qu'un monceau de ruines.

Les 27 et 28 juin 1851, M. Thiers prononça un discours, qui fait un petit volume, plein de prédictions terribles. Si on supprimait l'échelle mobile, la France serait inondée par les blés de Russie, de Naples et de Séville, et les terres laissées en friche ; si on supprimait le droit de 22% sur les laines, l'agriculture française serait ruinée, car « sans troupeaux, pas d'agriculture ; tout le monde en convient. Adressez-vous aux gens de bon sens, vous les

verrez frémir à la seule idée de laisser disparaître le droit sur la laine ».

Ces affreux malheurs se sont réalisés en 1861. L'agriculture n'a point disparu ; la France a eu en 1874 et en 1882 les récoltes les plus fortes qu'elle eût jamais eues. Le droit sur les laines a été supprimé en 1860. Et on s'est aperçu que, non seulement l'agriculture pouvait exister sans moutons, mais que les moutons étaient incompatibles avec la culture intensive.

M. Thiers étendait ses prédictions à l'Angleterre. Parlant des réformes de Sir Robert Peel, il disait : « En Angleterre, l'expérience est déjà ruineuse... Je n'ai pas vu un homme sensé, éclairé, en Angleterre qui ne reconnût que M. Peel... » Ici M. Thiers s'interrompt pour atténuer sa pensée.

Les faits, loin de prouver que « l'expérience de l'Angleterre fut ruineuse dès 1851 », ont démontré combien elle avait eu raison de mettre sa politique économique en harmonie avec les progrès de l'industrie et des moyens de transports.

Graham Sumner¹ rappelait, en 1885, que dans la campagne de 1880, les protectionnistes disaient que si Hancock était élu président, les États-Unis auraient le libre-échange, que les salaires diminueraient, que les usines se fermentaient.

Hancock ne fut pas élu ; il n'y eut aucune réforme de tarif. Cependant, en 1884-1885, d'après l'enquête de Bradsteet, 13% du personnel qu'employait l'industrie en 1880, soit 316 000 ouvriers,

¹ *Le Protectionnisme.*

furent sans ouvrage, et les salaires avaient baissé de 10 à 40%, spécialement dans les industries protégées.

Le tarif Wilson, portant certaines réductions de droits, fut mis en vigueur le 27 août 1894.¹ Cependant les protectionnistes des États-Unis l'accusent de la crise de 1893, du chômage de millions d'hommes et même de l'expédition de Coxey qui, de l'Ouest, voulait conduire des bandes à Washington « pour protester, disent les protectionnistes, contre un gouvernement capable de pareils actes ».

En réalité, quand la crise de 1893 éclata, quand Coxey se mit en marche, le tarif Mac Kinley de 1890 était en vigueur et, par conséquent, devrait en être rendu responsable par les libre-échangistes s'ils adoptaient les procédés d'argumentation des protectionnistes.

Mais la crise eut surtout pour cause le *Sherman art* du 14 juillet 1890 prescrivant l'achat annuel de 54 millions d'onces d'argent.

Le gouvernement gaspilla 83 millions de dollars laissés par le président Cleveland en 1889 et creusa un déficit de quelques millions ; et les moyens qu'il employa pour le dissimuler rendirent la crise plus aiguë. En 1895, après le tarif, au contraire, les affaires furent très prospères, les recettes du chemin de fer augmentèrent, leurs titres s'élevèrent de 20 à 30%, les affaires sidérurgiques furent l'objet d'un *boom*, le prix de la fonte monta de 10 \$ à 17 \$ par

¹ Yves Guyot, *La Comédie Protectionniste*, p. 303.

tonne, les rails d'acier de 24 \$ à 28 \$, le coton de 2 cents (0,10) par livre.

L'augmentation des prix fut le résultat d'une augmentation de demande et non d'une diminution de production. Elle est en contradiction avec la politique protectionniste qui a pour but la diminution de la production et qui fait de la privation le grand facteur de la politique économique.

LIVRE V

LES TRIBUTAIRES ET LES BÉNÉFICIAIRES DE LA PROTECTION

1. — LES DROITS SUR LES OBJETS D'ALIMENTATION

J'ai montré (liv. I, ch. i) que le droit de 7 francs sur le froment pesait sur le consommateur français d'un poids d'autant plus lourd que la récolte était plus mauvaise.¹

Sous le régime de 1860, le droit sur le froment avait été réduit à 0 fr. 60 les 100 kilogrammes. De 1881 à 1910, l'augmentation des droits a été constante. L'appétit des protectionnistes est insatiable aux dépens de l'alimentation de leurs compatriotes.

Droits sur le blé portés à 3 francs en 1885, à 5 francs en 1887, à 7 francs en 1894 ; en 1881, droits sur le bétail relevés de 3 francs à 15 francs par tête sur les bœufs ; de 0,25 à 3 francs par tête sur les veaux, les moutons et les porcs. De 1863 au 3 novembre 1881, l'importation de la viande fraîche était libre ; elle est frappée alors d'un droit de 3 francs. La loi du 11 janvier 1892 porta le droit sur 100 kilogrammes de poids net à 25 francs pour le bœuf, 32 francs pour le mouton, 12 francs pour le porc ; la loi du 5 avril 1898 l'éleva à 18 francs pour

¹ Voir le tableau des prix par M. G. Schelle, p. 173. *Le Bilan du protectionnisme en France*, publication de *La Ligue du Libre-échange* (F. Alcan).

le porc ; la loi du 31 juillet 1903 à 35 francs pour le bœuf, le veau et le mouton ; à 25 francs pour le porc.

Les propriétaires fonciers ont réclamé et obtenu le monopole de la fourniture du pain et de la viande à la population française. Sont-ils à même d'y pourvoir ?

J'ai prouvé en 1905 dans un rapport à la Commission de dépopulation, sur les *obstacles économiques à la population* et dans mon livre *La Comédie protectionniste* qu'il n'en était rien.

La moyenne annuelle de la production du blé a été de 1896-1905 de 89 100 000 quintaux. Voici celle des cinq dernières années :

	Millions de quintaux.
1908	86,2
1909	97,7
1910	68,8
1911	87,7
1912	91,2
Moyenne	86,3

La semence absorbe 10 millions de quintaux. L'importation a été de 19 450 000 quintaux en 1898 et, quoique le droit de 7 francs n'ait pas été suspendu en 1910, l'importation a été de 6 340 000 quintaux en 1910 et de 21 500 000 en 1911.

Les cultivateurs français sont donc incapables d'assurer chaque année la consommation en froment de leurs compatriotes.

En prenant comme type l'alimentation militaire de 320 grammes de viande par jour, ramenée à 30 millions de rations quotidiennes au lieu de 40 millions de rations, pour tenir compte de la moindre alimentation des femmes, des enfants, des vieillards, je trouve :

	Tonnes.
Viande de boucherie	846 000
— de porc	461 000
Total	1 308 000

Nous avons à pourvoir à 3 450 000 tonnes.

Déficit : 2 142 000 ou 63%. Quand il faudrait 100 tonnes de viande, nous en avons 37. En y ajoutant la volaille, le poisson, les œufs, etc., nous trouvons un déficit d'alimentation animale d'environ 50%.

« La viande, dit M. Armand Gautier¹, est par excellence l'aliment du travailleur. Partout où l'ouvrier manque de viande, il boit de l'alcool. C'est une remarque faite depuis longtemps par Liebig. » La Ligue antialcoolique ne parle jamais de cette question.

La Ligue contre la tuberculose ne parle non plus jamais des difficultés que les droits sur la viande opposent à l'hygiène du beefsteak. Est-ce ignorance ou complaisance ?

Les protectionnistes ont une rare inconscience. En inaugurant les travaux d'une grande commission de la dépopulation, composée de plusieurs

¹ *L'Alimentation.*

centaines de membres, M. Klotz a dit : « La misère tue de nombreux enfants, parce qu'ils sont mal nourris. » Oui, la vie est rendue chère en France par les droits sur le blé, sur la viande, sur tous les objets d'alimentation, sur les vêtements, sur les chaussures, sur la lumière et le chauffage. ¹

2. — LE TRIBUT

Le droit de 7 francs sur le blé a pour but d'en relever le prix de 7 francs.

Tout le blé ne passe pas sur le marché : des cultivateurs en consomment directement pour leur alimentation, pour la semence, pour leur bétail.

Admettons que cette quantité de blé soit soustraite à l'influence du droit de douanes ; on peut l'évaluer à 20 ou 25 millions de quintaux.

Le droit de 7 francs relève donc de 7 francs les 70 millions de quintaux de blé qui sont vendus et achetés sur les marchés : or 7 francs multipliés par 70 millions de quintaux donnent 490 millions de francs. Voilà donc de quelle somme le droit de 7 francs a pour but de relever le prix du blé sur le marché.

Mais quand les récoltes de blé sont abondantes, les cultivateurs se font concurrence sur le marché et le droit sur le blé ne joue pas complètement.

	LONDRES	PARIS	ÉCARTS
1894	14,22	19,14	+ 4,92

¹ Voir Niceforo, *La Nutrition et l'Évolution*. — Verrijn Stuart, *La répartition de la mortalité à Amsterdam*.

1895	13,92	19,16	+ 5,24
1896	15,56	19,05	+ 3,50
1897	18,49	25,22	+ 6,73
1898	19,41	25,98	+ 6,57
1899	14,46	19,43	+ 4,97
1900	15,00	19,88	+ 4,88
1901	15,11	20,49	+ 5,38
1902	15,75	21,75	+ 6,00
1903	14,87	22,62	+ 7,75
1904	15,93	21,85	+ 5,92
1905	18,41	23,46	+ 5,05
1906	17,58	23,25	+ 5,67
1907	19,02	23,89	+ 4,87
1908	19,63	22,42	+ 2,79
1909	24,40	24,02	+ 0,38
1910	19,33	25,93	+ 6,60
1911	19,13	26,28	+ 7,15

La moyenne des écarts ressort à 5 fr. 28 par quintal. Abaissons le jeu du droit à 5 francs : l'effet de la loi de 1894 a donc été d'en augmenter le prix en moyenne de 5 francs ; or $70\ 000\ 000 \times 5 = 350$ millions de francs.

Voilà donc un impôt de 350 millions de francs que paient, en plus de tous leurs autres impôts, les consommateurs de blé, les mangeurs de pain, aux producteurs et vendeurs de blé.

Encore ce chiffre est-il trop faible. Le droit joue pour 5 francs, mais le marchand de blé, le meunier, le boulanger sont obligés d'en faire l'avance ; et ils font porter leur part de bénéfice sur le droit qui est incorporé dans le prix d'achat ; donc :

Montant du blé, 10% sur 5 francs	0,50
— de la farine, 10% sur 5 francs	0,50
Boulangier, 10% sur 5 francs	0,50
Total	1,50

ou 30% sur 5 francs.

Telle est la majoration que doit payer à la protection quiconque achète son pain.

De plus, le chiffre de cette moyenne ne donne pas les chiffres extrêmes. La différence paraît beaucoup trop faible pour 1897.

M. Méline dut suspendre, le 4 mai 1898, le droit de 7 francs sur les blés. Dans le rapport qui précède le décret, il dit : « En quelques jours on a vu le prix du blé monter de 30 à 33 et même 34 francs. »

Fin mars 1913, à Paris, le prix du blé était de 28 fr. 62 ; à Londres, de 20 fr. 63 ; à Bruxelles, de 19 fr. 25 ; à Chicago, de 7 fr. 30. La différence entre Londres et Paris était donc de 8 fr. 39, au lieu de 7 francs.

On peut dire, d'après l'expérience générale, que *le droit sur les blés ne peut pas relever le prix du blé à son niveau dans les années abondantes et au contraire le relève au-dessus de son niveau dans les années de déficit.*

Le commerce des pays protégés n'ose pas acheter ; il doit attendre. De plus, en France, il redoute la suspension des droits ; et ainsi, il provoque les hauts prix susceptibles de l'amener, car il n'approvisionne pas le marché.

Alors ont lieu des émeutes du pain à la porte des boulangers. On demande aux maires d'imposer une taxe qui les force de vendre le produit meilleur

marché que la matière première¹. Mais un industriel ne fait pas de l'industrie pour se ruiner ; et quand le maire écoute ces suggestions, le boulanger, qui sait que la sphère est le volume qui présente la plus petite surface, arrondit son pain de manière qu'il conserve la plus grande quantité d'eau possible ; et il abaisse la qualité de sa farine.

On peut donc dire qu'*impuissant à protéger complètement le froment dans les années d'abondance, le droit devient écrasant dans les années de cherté*, et qui frappe-t-il ? Les ouvriers, les moins aisés, tous ceux qui ont l'alimentation la moins variée, et qui, obligés de travailler, n'ont pas seulement besoin de l'aliment d'entretien, mais ont besoin de l'aliment destiné à supporter l'effort.

Le droit de 35 francs sur 100 kilogrammes de viande fraîche multipliés par 8 460 000 quintaux donne 296 millions de francs. Celui de 25 francs sur 4 610 000 quintaux de porc donne 115 millions.

En ajoutant ces chiffres à ceux qui ressortent du droit sur le blé, nous constatons que les consommateurs de pain et de viande paient 760 millions à ceux qui produisent ces aliments.

Les protectionnistes ont, en général, porté à un chiffre beaucoup plus élevé les pertes que ces droits de douane doivent épargner aux agriculteurs. M. Debussy déclarait : « Si du bétail italien entrait en France, le bétail français baisserait au moins de 100 francs par tête. Il en résulterait pour l'élevage fran-

¹ E. Watelet, *Les Récents troubles du nord de la France*, 1 vol. in-8°, 1912.

çais une perte qui ne serait pas inférieure à 700 millions. »

Mais qu'a fait M. Debussy, qu'ont fait les protectionnistes qui ont exigé que la loi oblige les consommateurs de pain et de viande à payer 700 ou 800 millions, ou plus, chaque année aux agriculteurs ?

Ils ont contraint de donner ces centaines de millions annuels aux propriétaires pouvant vendre du blé et de la viande, qui ? tous les ouvriers et ouvrières, tous les chefs, employés et ouvriers de l'industrie, toutes les familles vivant d'autres ressources que de la production du blé, tous les mangeurs de pain : et la part du pain dans l'alimentation est d'autant plus importante que l'alimentation est moins variée.

Ces mangeurs de pain qui ont payé le droit ont bien payé un tribut, car ils n'ont rien reçu en échange du montant du droit superposé au prix réel, fixé par le cours mondial. Ce droit a été une obligation qui leur a été imposée pour avoir le droit d'acheter du pain et de la viande au bénéfice de ceux qui veulent bien cultiver du blé et élever des bœufs et des moutons.

Les protectionnistes, pour entraîner le parlement et l'opinion publique, ont parlé de la nécessité de venir au secours des petits propriétaires ; et les petits propriétaires, loin d'être les bénéficiaires, sont victimes des droits prétendus protecteurs sur les produits agricoles.

3. — LES BÉNÉFICIAIRES DU TRIBUT

D'après *l'Enquête agricole* de 1892, les exploitations agricoles se répartissaient de la manière suivante :

		NOMBRE D'HECTARES de terres labourables par exploitation.		
1°	Au-dessus de 40 hectares.	138 000	10 143 000	73
2°	De 10 à 40 hectares.	711 000	8 368 000	11,5
3°	De 1 à 10 hectares.	2 617 000	6 654 000	3
4°	Au-dessous de 1 hectare.	2 235 000	719 000	»

L'assolement triennal pour la grande propriété peut permettre 24 hectares d'emblavures en froment ; mais l'assolement triennal pour les propriétés moyennes ne permet que celui de 4 hectares ; si le produit est un peu au-dessus de la moyenne de 15 quintaux par hectare, il devra en réserver 4,50 pour la semence, une dizaine au moins pour l'alimentation de sa famille. Il lui restera donc 30 quintaux à vendre. S'il n'a pas d'avances, s'il est obligé de vendre au moment de la récolte, époque où la concurrence intérieure empêche de jouer le droit de douane dans son plein, le droit lui rapportera peut-être 3, 4, 5 francs, soit 90, 120, ou 150 francs. Le grand propriétaire ou le grand cultiva-

teur qui a des avances, qui peut attendre le moment favorable pour bénéficier complètement du droit, qui peut obtenir un plus fort rendement de sa terre, est celui qui retire le véritable bénéfice du droit : déduction faite de la semence, il peut en bénéficier pour plusieurs centaines de quintaux et obtenir plusieurs milliers de francs.

Dans la catégorie des exploitants de 1 à 10 hectares, ceux qui ont de 5 à 10 hectares peuvent avoir un peu de blé à vendre ; ceux qui en ont moins achètent plus de blé qu'ils n'en vendent.

Si on fait le pourcentage, on trouve que les terres labourables se répartissent de la manière suivante :

	Pour cent.
1° Grandes exploitations	39,18
2° Moyennes exploitations	32,33
Ensemble	71,51
3° Petite propriété	25,71
4° Petite propriété d'un hectare et au-dessous	2,78
Ensemble	28,49

Il en est de même pour la viande.

Au point de vue du bétail, voici la répartition des prairies :

	HECTARES	CONTENANCE pour cent.
1° Grandes exploitations.	2 039 000	36,43
		67,53

2° Moyennes exploita-	2 388 000	31,10
tions.		
3° Petites exploita-	2 129 000	32,47
tions.		

Ainsi la grande et la moyenne propriété représentent près des trois quarts des terres labourables et plus des deux tiers des prairies. C'est donc à elles que profitent les droits sur le blé, sur la viande.

Les législateurs, mal informés, qui ont établi ces droits, ont cru qu'ils conjuraient la perte pouvant résulter de la concurrence étrangère. Pas du tout. Ils se sont bornés à la repasser à tous ceux qui mangent du pain et de la viande pour empêcher les propriétaires de la supporter, et ils ont rogné la ration de pain et de viande de ceux qui doivent fournir la plus grande part au renouvellement de la population.

Cette opération est un simple virement de fonds aux dépens des moins aisés.

Le protectionnisme est oligarchique.

4. — LES INDUSTRIES TRIBUTAIRES

Les industries textiles occupent 914 000 personnes qui sont concentrées dans douze départements dont le principal est le département du Nord où se trouvent 203 000 personnes engagées dans ces industries.

L'industrie cotonnière comprend 167 000 personnes, le même chiffre qu'en 1906 ; en admettant que toute la filature et les industries qui s'y ratta-

chent aient besoin de la protection, les personnes qui y sont occupées sont au nombre de 49 000 : les fabriques de cotonnades sont également protectionnistes ; cependant elles auraient intérêt à se procurer les fils au meilleur marché.

L'industrie linière comprend 104 000 personnes, exactement le même chiffre qu'en 1901 : 37 400 sont employées à la filature ; 76 800 au tissage : et les intérêts sont différents.

L'industrie lainière, qui comptait 185 000 personnes en 1896, n'en comptait plus en 1906 que 171 000. Le peignage de la laine emploie 10 600 personnes qui n'ont pas besoin de protection. Il n'y a vraiment que les filateurs de la laine peignée qui réclament protection : ils sont au nombre de 16 600, une faible minorité.

La soie employait 124 000 personnes en 1906, au lieu de 136 000 en 1901 et de 138 000 en 1896, réparties dans huit départements. Les filateurs au nombre de 11 500 ont des primes. Le moulinage de la soie qui occupe 23 700 personnes a obtenu des droits qui ont obligé les législateurs de mettre des droits sur les tissus de soie ; or, les tissus de soie n'ont pas besoin de protection, ils ont besoin d'expansion.

Sur les 914 000 personnes employées dans les industries textiles, on trouverait donc peut-être, dans l'industrie cotonnière, 49 000 ; dans l'industrie linière, 37 400 ; dans l'industrie de la laine, 16 600 ; dans l'industrie de la soie, 23 700 personnes qui puissent croire avoir un véritable intérêt

dans la protection, soit un total de 129 000, mettons 200 000 si l'on veut, soit 22% moins du quart.

Ces fils, ces tissus servent à un autre groupe industriel, le plus important qu'il y ait en France, celui du travail des étoffes et des vêtements qui comprenait 1 304 000 personnes en 1896, 1 484 000 personnes en 1901 et qui en comprenait 1 551 000 en 1906. Les produits textiles sont des matières premières pour ce groupe. Il a besoin d'exporter et non d'empêcher d'entrer.

Ces 1 551 000 personnes sont donc tributaires des 914 000 personnes engagées dans l'industrie textile, en réalité de moins des 200 000 personnes qui peuvent être considérées comme ayant un intérêt protectionniste dominant.

Le groupe des cuirs et peaux occupait en 1896, 335 000 personnes ; en 1901, 338 000 ; en 1906, 334 000 personnes réparties surtout entre cinq départements.

Sur ce chiffre, 30 000 sont employées dans la tannerie et la mégisserie. Admettons que ces deux industries aient besoin de protection ; elles fournissent des matières premières aux 215 000 personnes qui fabriquent de la chaussure ; aux 48 000 personnes qui se livrent à la fabrication d'objets divers en cuir et peau ; aux 20 000 gantiers ; aux 37 300 selliers ; sur 334 000 personnes du groupe des cuirs et peaux, 9 sur 10, en chiffres ronds, sont des tributaires.

L'ensemble des industries du fer, de l'acier et des métaux communs occupaient en 1906 828 000 per-

sonnes, au lieu de 783 000 en 1901 et de 664 000 en 1896.

Mais le personnel de la métallurgie du fer et de l'acier, de 63 700 personnes en 1901, a été réduit à 56 500 personnes en 1906. Cette diminution tient à des classements du recensement.

Ces 56 500 métallurgistes fournissent du fer, de l'acier, du cuivre, du plomb, du zinc, à qui ? à des industriels et à des ouvriers qui les mettent en œuvre : à 85 300 maréchaux ferrants ; à 36 300 forgerons ; à 20 000 couteliers ; à 66 000 hommes engagés dans la construction métallique ; à 21 000 armuriers ; à 52 000 constructeurs de navires en fer ; à 13 000 fabricants de grosse chaudronnerie ; à 76 000 personnes occupées à la construction mécanique proprement dite. Sur 828 000 personnes, il y en a 762 000 qui paient tribut aux 56 500 métallurgistes.

Ce sont les industries qui emploient le plus de main-d'œuvre qui sont tributaires des autres.

Voyons les autres industries : pêche, 78 000 hommes. Ils ont besoin d'avoir des barques et des filets à bon marché.

Les mines, minières, 206 000 ; les industries de l'alimentation, 479 000 ; les industries chimiques, 125 000 ; les industries du caoutchouc, du papier, 85 000 ; les industries du livre, 108 000 ; les industries du bois, 705 000 ; le travail des métaux fins, 28 000 ; la taille des pierres précieuses, 5 400 ; la taille et polissage des pierres, 46 600 ; toutes ces industries ont intérêt à n'avoir pas de protection. En quoi la protection est-elle utile aux 550 000 per-

sonnes employées dans le terrassement et la construction en pierre ? Le travail des pierres et terres au feu compte 166 800 personnes. Est-ce que Limoges a besoin de protection ? sa fabrique travaille surtout pour l'exportation.

La manutention et le transport emploient 887 300 personnes. Le protectionnisme leur enlève de l'ouvrage.

Tous les commerces, la banque, les assurances sont intéressés à la multiplication des transactions, donc à la liberté commerciale soit 2 003 000. Les professions libérales et cultes : 483 200 personnes ; les soins personnels et le service domestique : 1 012 000. Où sont donc leurs intérêts protectionnistes ?

L'armée compte 593 400 hommes. Tous ont intérêt à être vêtus, chaussés, nourris au plus bas prix.

Un jour, M. Chéron, alors sous-secrétaire d'État à la Guerre, manifestait une louable préoccupation d'améliorer l'ordinaire des soldats. « Donnez-m'en le moyen, dit-il à notre ami M. Faubert, et il est adopté.

— En voici un : procurez-leur de la viande frigorifiée.

— Pour faire concurrence au bœuf et au mouton national, jamais ! L'armée, école du patriotisme, doit être nourrie patriotiquement ! »

Le recensement compte 1 220 000 personnes employées dans les services de l'État, des départements ou des communes : elles ont toutes intérêt à ce que leurs vêtements, leurs chaussures, leur nourriture prennent le moins possible de leurs appoin-

tements : ce ne sont que des consommateurs, et tous les consommateurs sont libre-échangistes.

Sur 20 720 000 personnes comptées dans la population active, il n'y a pas un million qui puisse se croire intéressé à la protection ; soit 5%.

Les 95 autres sont tributaires de tous ceux qui ajoutent aux prix des objets qu'ils leur vendent l'augmentation qui résulte de la protection. En échange de cette superposition, ils ne donnent rien. Ils l'ont exigée des pouvoirs publics qui l'ont imposée à la masse et ils la perçoivent en vertu du droit du plus fort.

5. — CONCLUSION

Dans sa séance du mercredi 13 décembre 1905, la Sous-Commission de la Natalité adopta, sur ma proposition, la conclusion suivante de mon rapport *Sur les obstacles économiques à la population* :

« Les droits protecteurs qui rendent les industries comprenant le personnel le plus nombreux tributaires de quelques industries protégées empêchent l'extension de ces industries et dépriment les salaires. La surcharge qu'ils font peser sur les matières premières dont elles font usage, les droits protecteurs qui frappent le pain et la viande, en augmentant la cherté de la vie, constituent, pour les familles prévoyantes, des obstacles économiques à la natalité. »

LIVRE VI

RÉSULTATS NÉGATIFS DE LA PROTECTION POUR LES PROTÉGÉS

1. — L'AGRICULTURE

On entend répéter par des hommes importants que, sans les droits sur les céréales, sur la viande, les terres seraient en jachère, l'agriculture serait ruinée, que les ouvriers agricoles seraient sans ouvrage ; et ce sont les mêmes qui ne cessent de s'écrier que l'agriculture manque de bras.

Cet argument, qui date de 1819, a été souvent rajeuni. J'ai rappelé qu'en 1851, M. Thiers avait fait ces sinistres prédictions, si un gouvernement était jamais assez audacieux pour supprimer l'échelle mobile. Or, de 1861 à 1885, le droit sur les blés fut de 0 fr. 60 les 100 kilogrammes. Le nombre des hectares emblavés passa de 6 millions d'hectares à 7 millions en 1869 ; il resta à ce chiffre, même après la guerre. Le maximum de la récolte avait été, sous le régime de l'échelle mobile, de 110 millions d'hectolitres en 1857 ; il fut de 116 en 1863 et en 1868 ; il s'éleva à 121, en 1872 ; à 133, en 1874 ; à 122, en 1882, la dernière année de la liberté économique au point de vue du blé ; et depuis, malgré les droits de 3 francs, de 5 francs, de 7 francs, et malgré les progrès de la science, il n'y a que la récolte de 1907 qui ait approché de celle de 1874.

La moyenne de trois périodes donne les chiffres suivants :

	MOYENNE	
	Production du froment en millions d'hectolitres.	%
1° Dernière période du droit de 0,60, 1880-1884	107,3	»
2° Première période du droit de 7 francs, 1895-1899	110,6	3
3° Dernière période, 1908-1912	111,5	3,9

Dans la période qui commence dix ans après l'expiration de la période où le droit de douane n'était que de 0 fr. 60, l'augmentation de la production a été de 3%.

En 1908, treize ans se sont écoulés. Les agriculteurs ont eu tout le temps d'être encouragés par cette période à l'abri du droit de 7 francs. Il y a une nouvelle augmentation, mais elle n'atteint même pas 1%.

À plus de vingt ans d'intervalle, l'augmentation de la production du froment a été de 3,9 % tandis que l'augmentation du droit a été de 1 066 %. Différence 1 062 %

2. — LA PROPRIÉTÉ FONCIÈRE NON BÂTIE

Le *Journal officiel* du 9 août 1912 a publié le rapport du ministre des Finances sur les opérations de l'évaluation des propriétés non bâties effectuées pendant l'année 1911. ¹

¹ *Journal des Économistes*, octobre 1912.

Ces opérations sont faites en exécution de la loi du 31 décembre 1907, modifiée par la loi du 8 avril 1910. Le paragraphe 2 est ainsi conçu :

« Les évaluations seront effectuées dans chaque commune en tenant compte des exploitations distinctes d'après un tarif établi par nature de cultures et de propriétés ou à l'aide de baux authentiques ou de déclarations de locations verbales. »

Le tableau n^o 7 présente les résultats généraux de l'évaluation en ce qui touche les 25 364 communes pour lesquelles le calcul des valeurs locatives était effectué le 1^{er} janvier 1912. Elles comportent une superficie de 33 194 503 hectares. Il faut en déduire 199 822 hectares comprenant les sols, cours et dépendances des propriétés bâties qui, par application de la loi de 1908, n'ont fait l'objet d'aucune évaluation.

La superficie des propriétés évaluées ressort à 32 994 681 hectares.

La valeur locative s'élève à 1 281 532 000 francs. La valeur locative moyenne par hectare est donc de 39 francs.

Voici la comparaison des résultats obtenus avec ceux de l'évaluation 1879-1884.

Le revenu net imposable des communes visées ci-dessus atteignait, d'après l'évaluation 1879-1884, 1 634 482 000 francs.

Ce chiffre ne comprend pas le revenu net des bois de l'État qui, à cette époque, n'a pas été déterminé. Il faut donc retrancher du chiffre de 1 281 532 000 la valeur locative des forêts doma-

niales, soit 17 340 126 francs — ce qui le ramène à 1 264 192 000 francs.

La différence entre les nouvelles évaluations et les anciennes est de 370 289 705 francs, soit une diminution de 22%.

L'évaluation de 1879-1884 était faite alors que le droit sur le blé n'était que de 0 fr. 60 par quintal métrique.

J'ai le droit d'en conclure que le régime des traités de commerce, de l'importation à peu près libre des céréales, n'avait pas ruiné l'agriculture française comme l'affirment les protectionnistes.

Si j'étais un adepte de la formule *Post hoc ergo propter hoc*, « après, donc parce que », je retournerais la question et j'imputerais à leur politique économique cette diminution de 22 % de la valeur locative des terres. Je ne vais pas jusque-là ; mais, cependant, il m'est permis de mettre en regard les chiffres suivants :

L'augmentation du droit sur le blé est de 1 066%.

L'augmentation du droit sur le bœuf est de 2 900%.

L'augmentation du droit sur le porc est de 5 900%.

Résultat : 22% de diminution de la valeur locative des terrains non bâtis !

Ces chiffres montrent une chose navrante : la diminution de la valeur locative des terres depuis trente ans dans 76 départements sur 87.

La protection n'a donc pas développé l'industrie agricole malgré l'optimisme des discours officiels des comices et des concours agricoles.

Nous avons le droit d'y opposer l'exemple des Hollandais, des Belges, des Danois, des Anglais, qui, sous la pression de la concurrence, ont su développer et transformer leurs cultures.

3. — LA FILATURE DE COTON

Les filateurs de coton ont toujours été en France à la tête du mouvement protectionniste. Le leader protectionniste a été pendant longtemps l'un d'eux, M. Pouyer-Quertier. Il prétendait en 1879 que l'industrie de la filature de coton avait été tuée par le traité de commerce avec la Grande-Bretagne ; or, en 1859 il y avait 1 965 filatures ayant 29 492 chevaux-vapeur ; en 1879, il y en avait 2 868, ayant 88 520 chevaux-vapeur.

Mais lui et ses caudataires mettaient en avant les chiffres suivants :

	IMPORTATIONS	EXPORTATIONS
	Millions de francs.	
1861-1870	18,8	51,6
1871-1878	75	47,9

Le premier chiffre prouvait que le traité de commerce n'avait pas supprimé l'exportation des filés de coton de 1861 à 1870.

Mais ensuite, la proportion entre les importations et les exportations avait été renversée ; oui, mais parce que nous avons perdu un grand centre

cotonnier, l'Alsace ; avant 1870 elle formait un appoint dans nos exportations, après 1870 elle formait un appoint dans nos importations.

L'industrie du coton obtint en 1881 un relèvement de droits, la transformation des droits *ad valorem* en droits spécifiques. En 1891, le rapporteur de la commission des valeurs de douane disait : « La production de la filature et du tissage de coton est actuellement en harmonie avec la consommation qu'elle a à satisfaire. C'est une situation saine... »

Cependant, les filateurs ont demandé de nouveaux droits et ils les ont obtenus.

Le fil de coton est une matière première pour les tissus de soie mélangés, les rubans de Saint-Étienne et les dentelles de Calais et de Caudry, les cotonnades de Roanne.

D'après M. Audiffred, qui était député de Roanne, les tarifs de 1892 l'ont ruinée. Des tissages qui avaient coûté un million ont été vendus 300 000 francs. La pratique de l'admission temporaire pour les tissus mélangés et rubans est impossible ; l'article 10 de la loi du 11 janvier 1892 a stipulé un remboursement à forfait. Il ne représente pas, d'après les rubaniers de Saint-Étienne, le tiers de la valeur du coton employé. Le montant des remboursements n'a été en 1911 que d'un million de francs.

Les fils de coton sont des matières premières pour les tissus de coton ; et les tissus de coton non seulement ont demandé des droits équivalents, mais la Commission des douanes et le parlement « jugèrent qu'il était utile d'y ajouter un droit com-

pensateur des différences qui existent entre les conditions de fabrication en France et en Angleterre ».

Le rapporteur, M. Legrand, avait invoqué pour les droits sur les fils l'argument de la diminution du nombre des broches ; pour l'augmentation des droits sur les tissus, il ne pouvait se servir du même argument ; car le nombre des métiers qui était de 78 000 en 1878 dépassait 100 000 en 1889. Le chiffre des importations de tissus de coton n'avait pas cessé de diminuer. De 72,4 millions en 1881, il était tombé à 44,8 en 1890 ; la valeur des exportations avait passé de 88,2 à 101,9. Qu'importe ? Les droits au tarif minimum qui, en 1881, variaient de 50 à 540 francs furent élevés à des chiffres variant entre 62 francs et 744 francs.

Les exportations ont augmenté. De 95 500 000 en 1802, elles sont arrivées à 174,4 millions en 1909 ; depuis 1906 elles ont dépassé 300 millions ; en 1910, elles étaient de 328 millions ; en 1911, de 334 millions.

Mais sur ce chiffre 111 400 000 ont été exportés en Algérie et dans nos colonies grâce aux droits de douanes qui les forcent de s'adresser aux fabriques françaises. Il faut donc déduire plus d'un tiers du chiffre des exportations de tissus de coton.

De plus, certaines exportations sont des liquidations. M. Méline disait en 1904 : « Il est triste de constater que notre exportation de cotonnades tend à diminuer tandis qu'elle augmente en Allemagne et en Angleterre » et les cotonniers français ont été à plusieurs reprises forcés d'écouler leur stock à perte. Où ? À Manchester.

En 1892, les droits sur les fils fins ont été élevés pour les fils de coton pur, blanchis, glacés ou mercerisés, mesurant au kilogramme plus de 381 000 mètres jusqu'à 538 fr. 30 au tarif minimum, et jusqu'à 954 francs au tarif général ; mais nous ne parlons ici que du tarif minimum, le tarif général n'étant appliqué qu'à quelques nations qui ne produisent aucun objet fabriqué.

Le tarif de 1910 établit un droit de 340 francs sur les fils de coton mesurant au kilogramme plus de 381 000 mètres, mais il augmente les droits de 15% sur les fils blanchis, de 30% sur les fils teints, chinés ou mercerisés.

Ces nouveaux droits n'ont pas fait la prospérité de la filature de coton, comme le prouve une brochure publiée par un filateur normand, M. Louis Deschamps.¹

« La filature subit, dit-il, depuis trois ans au moins, une crise aiguë dont la prolongation suscite les plus vives inquiétudes, alors que dans les pays voisins elle procure des bénéfices enviables. »

Et il affirme que la filature n'a pas hésité à s'engager pour la plus grande partie de l'année 1913 à vendre ses produits au-dessous du prix de revient ; que le sentiment presque général chez les cotonniers est que la situation qu'ils subissent ne comporte aucun remède.

¹ *La filature de coton*, Rouen, 1912. — Voir *L'Industrie cotonnière* par Germain Paturel, *Journal des Économistes*, octobre 1911.

Au 31 août 1912, il y avait, en France, d'après les chiffres fournis par le syndicat, 7 145 000 broches dont 1 088 009, soit 15%, non syndiquées. Parmi les filateurs syndiqués, tous ne sont pas d'accord : « Les Vosges, avec leur proportion de deux tiers de filateurs-tisseurs, contre un tiers de filateurs sans tissage, ne peuvent avoir les mêmes intérêts que la Normandie où la proportion est inverse, et que le Nord qui a environ un quart de filateurs sans tissage. Le nombre total des filateurs-tisseurs est de 2 528 400, dont 1 309 000 dans l'Est. »

Les filateurs ont voulu avoir le monopole du marché national.

Alors, ils calculent le nombre des broches et ils font le pourcentage d'habitants par broche.

	NOMBRE de broches.	% d'habitants par broche.
Grande-Bretagne	55 318 000	0,80
Suisse	1 408 400	2,55
États-Unis	30 313 000	2,80
Belgique	1 387 600	5,10
France	7 144 900	5,54
Allemagne	10 725 700	5,96

Sur 140 340 000 broches, la France n'en a que 7 145 000 : elle n'a qu'une broche pour 5,54 habitants tandis que la Grande-Bretagne en a une par 0,80 habitants, soit par $4/5^e$ d'un habitant, moins d'une unité.

Et cependant, tandis que la Grande-Bretagne, la Suisse, les États-Unis, la Belgique trouvent le placement de leurs produits, « le marché intérieur et le marché colonial sont trop étroits pour notre industrie cotonnière ».

L'industrie française ne peut écouler toute sa production ; mais les droits excessifs qui frappent les filés de coton n'en empêchent pas complètement l'importation.

	POIDS kilog.	VALEUR francs
1910	3 658 000	29 136 000
1911	3 180 000	26 345 000

« Les prix au kilogramme, dit l'auteur, indiquent suffisamment que ces importations se font en fils et retors fins. Mais ne pouvons-nous également faire ce genre de filés ? »

Voilà l'aveu : et pourquoi ne faites-vous pas ce genre de filés ? Ce n'est pas faute de protection, puisque la protection va jusqu'à la prohibition. Seulement le législateur peut prohiber l'importation d'un genre de fabrication : mais la prohibition ne donne à la France ni le climat humide du Lancashire, ni l'habileté de ses filateurs ; il en résulte que tandis que la broche de la Grande-Bretagne ne consomme que 47 kilogrammes de coton en masse par an, la nôtre en consomme 30 en moyenne. On a beau avoir recours au passage du coton dans des étuves, on n'arrive pas à réaliser la finesse des filés anglais.

Et ces filés fins sont la matière première pour les dentelles de Calais, pour les tissus mélangés de Lyon et de Saint-Étienne. Il faut que les fabricants se les procurent à tout prix ; et ils les importent sans s'occuper des doléances des filateurs, leurs compatriotes : ils achètent à l'étranger qui seul peut leur fournir les filés nécessaires à leurs dentelles, à leurs soieries ou à leurs rubans. Les droits prohibitifs sur les filés fins ne constituent donc pas un débouché pour les filateurs français : ils constituent une aggravation du prix de revient des tissus mélangés et des dentelles de Calais.

Pendant l'année 1911, la filature française traînait en Normandie un stock avoué de 5 000 000 de kilogrammes et le Nord un stock égal par mois ; M. Louis Deschamps s'aperçoit qu'il y avait des besoins à satisfaire puisqu'on a importé 3 480 000 kilogrammes, soit 260 000 kilogrammes par mois.

On a exporté :

	kilog.	francs
1910	4 413 000	14 995 000
1911	4 829 000	16 136 000

Tandis qu'en 1911, le poids des filés importés est inférieur de 34%, le prix est supérieur de 63%.

Les filés de coton que nous exportons et ceux que nous importons ne sont pas identiques. Nous importons des filés fins et exportons des filés relativement forts.

Les Vosges ne communiquent pas de statistiques.

Voici quelle était la situation commerciale des filatures du Nord et de la Normandie, représentant 3 292 436 brochets sur 7 144 958.

	<i>Product. mensuelle moyenne n° moyen</i>	<i>Stocks mensuels moyens.</i>	<i>Engagements mensuels moyens.</i>	<i>Excédent des engagements sur le stock.</i>
	48.			
1907	5 998	2 316	46 793	44 477
1908	6 094	4 119	31 405	27 286
1909	6 163	6 769	29 321	22 552
1910	5 891	6 703	20 406	13 703
1911	5 822	8 889	22 850	13 961

Les excédents des engagements sur le stock sont ce qu'ils étaient en 1901 et 1902. Ils se sont élevés à 16 526 en 1903 ; puis ils se sont maintenus à une moyenne de 14 143 pendant les années 1904, 1905, 1906. Après s'être élevés très haut en 1907, ils sont retombés.

Mais les stocks en 1901 étaient de 4 297, en 1902 de 3 997, tandis qu'en 1911 ils s'élevaient à 8 889.

M. Louis Deschamps dénonce ces stocks comme « excessifs en regard d'engagements importants et à longue haleine : ils coûtent fort cher à garder en magasin et leur existence donne une telle force aux acheteurs qu'il est bien difficile au filateur de maintenir suffisamment son prix de vente. »

M. Louis Deschamps dresse un tableau comparatif des prix moyens du coton en laine, des prix moyens de la chaîne dévidée et de son coût moyen en filature pendant les vingt dernières années. Elles

commencent en 1893, l'année qui a suivi le tarif Méline.

Je ne cite que les dix dernières années.

	<i>Cours moyen du Fully Milding</i>	<i>Prix moyen de vente de la chaîne 26 dévidée</i>	<i>Prix de revient moyen de la chaîne 26 dévidée.</i>	<i>Bénéfices au kilo</i>	<i>Pertes au kilo</i>
1907	85,18	3,85	2,865	0,220	
1908	68,50	2,754	2,471	0,283	
1909	77,66	2,626	2,682	»	0,057
1910	96,81	2,94	3,131	»	0,191
1911	86,62	2,82	2,922	»	0,102
1912	78,31	2,57	2,684	»	0,114

Pendant les vingt années, il y a eu neuf années de bénéfice et onze années de perte.

Encore l'auteur a-t-il soin de prévenir que les prix de vente sont relevés sur les cotes du Lloyd rouennais qui indiquent les prix demandés, mais non toujours obtenus. Un filateur qui n'aurait demandé des bénéfices qu'à son industrie aurait gagné annuellement, pendant cette période, un peu moins de 2 centimes au kilogramme, somme qui ne lui permettrait même pas de reconstituer son matériel.

« Si des filateurs se sont enrichis depuis vingt-ans, ce n'est donc pas à leur industrie qu'ils le doivent, mais à leur habileté commerciale, tantôt à des ventes hardies faites sans couvertures, tantôt à des spéculations heureuses sur la matière première. »

Découragé, l'auteur écrit :

« La filature française du coton est aux mains d'industriels ou de sociétés riches : son matériel renouvelé en grande partie depuis peu d'années est dans d'excellentes conditions et donne le meilleur rendement : elle jouit, de par les tarifs de douanes, du monopole de fait sur le marché intérieur et le marché colonial ; elle est donc assurée du débouché de ses produits et les engagements importants qu'elle a toujours devant elle lui enlèvent le souci du lendemain : et cependant elle est en pleine crise et elle perd de l'argent. Pourquoi ?

Je n'en sais rien, et la chose me paraît inexplicable. »

Mais l'auteur lui-même l'a expliqué :

« La filature s'est montée uniquement au point de vue du marché intérieur, dont la clientèle est insuffisante, car il y a plus de broches de filature que de métiers à tisser correspondants, et, par conséquent, il y a une surproduction permanente de filés.

Les filateurs, au lieu de se spécialiser, filent toute la série des numéros : d'où un nombre de machines de préparation tantôt marchant en plein, tantôt arrêtées. »

Les droits protecteurs rehaussent le prix de revient des installations des filatures.

Les filés sont la matière première des tissages ; les tissages sont gênés par le prix élevé des filés : ils ne peuvent entrer en concurrence au-delà des frontières avec les Anglais et les Hollandais produisant à bon marché : ils se contentent du marché inté-

rieur et des colonies ; et les filés manquent de débouchés.

« La filature du coton s'est montée uniquement au point de vue du marché intérieur. » Voilà le rôle de toute entreprise protégée : et le marché intérieur est limité, tandis que la protection pousse à multiplier les manufactures.

Voulant avoir le monopole du marché intérieur, la filature s'est condamnée à disperser au lieu de spécialiser sa production, à son détriment et surtout au détriment des industries pour lesquelles les filés sont des matières premières : tissus de coton, dentelles de Calais, rubans mélangés de Saint-Étienne et tissus mélangés de Lyon.

Ainsi, on établit des tarifs protecteurs pour protéger le travail national : ces tarifs protecteurs entraînent des capitaux à s'engager dans les entreprises protégées ; et quand ces entreprises protégées veulent produire, elles manquent du susdit travail national.

Les filateurs paraissent d'accord devant la Commission des douanes quand il s'agit de s'assurer le monopole du marché intérieur ; mais ensuite ils se le disputent entre eux et essaient de s'en arracher des lambeaux. M. Louis Deschamps dit avec désespoir :

« On voit le Nord refuser de collaborer avec la Normandie et les Vosges, se tenant à l'écart, supputant les avantages à tirer de la gêne de leurs collègues. »

Et il ajoute mélancoliquement : « L'anarchie règne dans notre industrie. »

Donc, il ne suffit pas que des tarifs protecteurs donnent à une industrie le monopole du marché intérieur pour en assurer la prospérité.

4. — LA FILATURE ET LA LUTTE ÉCONOMIQUE

Comparons la situation des filateurs de Twente dans les Pays-Bas, d'après le rapport de MM. Geldermann et H. Smissaert¹, à celle des filateurs français.

Les filés importés, considérés comme matière première pour le tissage, ne paient aucun droit. La filature a pu résister à la concurrence de l'Angleterre, de l'Allemagne, de la Belgique, de la France, parce qu'elle produit à bon marché. Elle ne paie aucun droit sur les machines et accessoires. Il est vrai que le prix des filés est très bas ; mais les filatures de Twente ont un débouché régulier qui les empêche de « connaître les vaches grasses et les vaches maigres de leurs voisins allemands ». Par suite du bas prix des fils, les tissages ont pu s'agrandir et cet agrandissement a servi directement les intérêts des filatures. Aussi les filateurs des Pays-Bas demandent le maintien du *free trade*. Les filateurs savent fort bien que si les fils haussaient de prix ils en tireraient un bénéfice temporaire ; mais les tissages travaillent pour l'exportation ; et le recul des tissages les condamnerait à une perte bien plus élevée.

¹ Le *Journal des Économistes*, 15 septembre 1911, l'a publié.

Cependant M. Louis Deschamps ne voit qu'un remède anti-économique à la filature française : rehausser le prix des filés sans s'apercevoir que leur relèvement, loin d'ouvrir le débouché, le rétrécirait encore.

5. — LA FILATURE BRITANNIQUE

M. Chamberlain avait dit solennellement en 1903 : « Le coton s'en va. » Et en 1904, la récolte étant mauvaise, le Lancashire se trouva privé de matière première. Mais un droit protecteur lui en aurait-il fourni ?

Or, voici l'importation du coton en masse consommé dans la Grande-Bretagne depuis 1903.

	QUANTITÉS Millions de cwts (52,8 kg)	VALEURS Millions de £
1903	16,0	44,8
1904	17,4	54,7
1905	19,7	52,2
1906	17,9	55,7
1907	21,3	70,5
1908	18,4	55,8
1909	19,5	60,3
1910	17,6	71,7
1911	22,0	71,2
1912	28,0	80,2

De 1903 à 1912, l'augmentation en quantité a été de 75% et celle en valeur de 79%. Elles se suivent donc de très près.

Voici l'exportation des filés et des tissus de coton :

	FILÉS en millions de livres ¹ .	VALEUR Millions de £.	TISSUS Millions de yards.	VALEUR Millions de £.
1903	150,8	7,4	5 157,3	55,3
1904	163,9	8,9	5 591,8	64,0
1905	205,0	10,3	6 198,2	70,8
1906	207,4	11,8	6 261,3	75,4
1907	241,1	15,4	6 298,0	81,0
1908	214,9	12,8	6 532,4	70,2
1909	215,2	11,8	5 722,3	68,3
1910	191,7	11,3	6 018,4	78,7
1911	223,8	15,7	6 653,6	90,5
1912	243,9	16,2	6 912,6	91,6

Malgré les lamentations des filateurs français sur la baisse des filés de coton on voit que tandis que la quantité de l'exportation a augmenté de 62%, la valeur a augmenté de 118%. Donc il n'y a pas eu de baisse, de même pour les tissus. La quantité a augmenté de 24% et la valeur de 65%.

Les filés et les tissus réunis représentaient en 1903 une valeur totale de 62 700 000 de £, en 1912 une valeur de 117 800 000 de £. L'augmentation a été de 89%.

L'importation de coton en masse avait coûté 44 800 000 de £ en 1903 et l'exportation des filés et

¹ La livre anglaise = 453 grammes ; l'yard = 0m,91 cent.

tissus était évaluée à 62 700 000 de £, soit une différence de 17 900 000, ou de 25%.

En 1912, l'importation de coton en masse a coûté 80 200 000 de £ et l'exportation a représenté 110 800 000 de £, soit une différence de 29 600 000 de £, ou de 34%.

Par conséquent, l'exportation a augmenté proportionnellement plus que la consommation intérieure.

Que l'on supprime les 110 700 000 de £ d'exportation de la Grande-Bretagne, soit plus de 2 767 000 000 de francs, que devient le Lancashire ? On comprend facilement le motif pour lequel il a résisté si énergiquement aux adjurations et aux séductions des *tariff reformers*. « Le Lancashire, disait M. Maccara, a l'esprit d'entreprise et n'a pas l'esprit de monopole. »

Voici depuis dix ans le gain et la perte de 90 et de 100 filatures de coton britanniques :

	NOMBRE <i>des</i> <i>sociétés</i>	BÉNÉFICE	PERTE	MOYENNE des divid. (en %)
1903	90	»	45 322	3
1904	90	31 729	»	2,50
1905	90	693 070	»	7
1906	90	590 002	»	9,75
1907	100	1 321 157	»	15,87
1908	100	586 511	»	11,75
1909	100	»	272 072	7,87
1910	100	»	368 060	5,60

1911	100	29 812	»	4,75
1912	100	558 450	»	7,20

Les gains ne sont pas uniformes : le Lancashire n'essaie pas de les stabiliser ; il se résigne aux mauvaises récoltes et il profite des bonnes. Le régime de l'industrie individualiste, où chaque établissement compte sur la concurrence et le bon marché, que M. Louis Deschamps appelle « l'anarchie », est celui de la vérité économique. Ce n'est pas celui des cartels, des trusts et des syndicats. M. Henri Lambert, dans son remarquable article : Les deux Régimes, a montré, par l'exemple des verriers belges, le danger des coalitions de producteurs : tandis qu'ils se préservent, ils font les affaires des concurrents du dehors¹.

Les limites de ce volume ne me permettent pas de publier ici une étude semblable pour l'industrie linière, pour l'industrie métallurgique et pour les industries de la laine et de la soie. Les résultats qu'elles donnent montrent les illusions, l'inutilité et les dangers de la politique protectionniste. J'en parlerai ailleurs.

6. — DÉCEPTIONS PROTECTIONNISTES

En donnant une activité factice aux industries protégées, le protectionnisme y entraîne des capitaux et de la main-d'œuvre et il provoque la surproduction, puis le chômage.

¹ Les Deux Régimes, *Journal des Économistes*, octobre 1910.

En augmentant le prix de revient, il place l'industriel dans l'obligation de rehausser son prix de vente et, par conséquent il restreint la demande.

Ainsi, par la surproduction et par l'augmentation du prix de revient, il abaisse le prix de marché qu'il s'efforce de surélever par ses tarifs douaniers. Le protectionnisme est un promoteur de crises.

M. Méline a constaté lui-même la profonde déception résultant de la politique économique dont il a été le leader.

Dans un discours prononcé à l'Association de l'industrie et de l'agriculture françaises et publié le 17 mars 1911 par la *Réforme économique*, il se lamentait dans les termes suivants :

« Le progrès de notre exportation est malheureusement bien insuffisant, et il n'est pas de nature à nous enivrer : quand on y regarde d'un peu près, on s'aperçoit bien vite que nous nous avançons au dehors bien plus par la force de l'impulsion acquise que par un essor industriel nouveau et triomphant comme celui qu'on peut constater dans les pays voisins... À quoi bon nous mettre un bandeau sur les yeux pour nous faire illusion ? »

« Ce n'est pas le quatrième rang que nous occupons, c'est peut-être le dixième », ajoutait-il avec quelque exagération. Il s'en prenait au commerce « qui n'est pas à la hauteur de sa tâche », comme si le commerce pouvait vendre des objets dont le prix de revient est trop élevé ; il s'écriait qu'il n'y avait « ni banques de crédit, ni comptoirs, ni instruments de toute nature qui favorisent l'exportation ». Mais il n'indiquait aucun de ces « instruments de toute

nature », et il ajoutait : « prenons garde de forcer l'exportation ! »

Au milieu de ce tohu-bohu d'idées contradictoires, M. Méline ne voit pas que toute sa politique a eu pour résultat d'augmenter le prix de revient. M. Méline cherche à reporter la responsabilité de la stagnation relative de notre exportation sur des dérivatifs. Il n'en comprend pas la véritable raison, pas plus du reste que son inspirateur M. Domergue.

Reproduisant et commentant le discours de M. Méline, la *Réforme économique* disait avec une ironie indignée : « c'est le moment qu'on choisit pour fonder une Ligue du libre-échange ! » Oui, c'est le moment, moment trop tardif puisque M. Méline lui-même avoue l'échec de la politique qu'il a fait triompher en 1892 et qui a subi une nouvelle aggravation en 1910.

7. — LE DUMPING

On appelle *Dumping* l'opération qui consiste à vendre à plus bas prix aux étrangers qu'aux nationaux.

Les partisans du *Dumping* ne manquent pas d'invoquer l'argument du travail national ; en réalité, en faisant, aux étrangers, cadeau soit de matières premières, soit d'objets à acheter, ils donnent de l'ouvrage à qui ? aux ouvriers étrangers, et ils ferment des débouchés aux produits nationaux.

Le *Dumping*, sous quelque forme qu'il se présente, est un cadeau fait à l'étranger. On a pu dire,

à propos du sucre, avant la convention de Bruxelles de 1903 : « Le continent avait l'industrie, la Grande-Bretagne avait le sucre. »

Autrement les Allemands, les Français, les Autrichiens, les Belges, les Hollandais se donnaient la peine de faire du sucre afin de pouvoir l'offrir au-dessous de son prix de revient aux Anglais qui avaient la satisfaction de le manger, d'en faire des biscuits et des confitures.

Les tarifs d'exportation sur les chemins de fer ne peuvent avoir qu'un résultat : faire payer par les nationaux les objets qui en bénéficient plus chèrement que par les étrangers.

On l'a vu en France en 1911 : les fourrages manquaient ; grâce aux tarifs d'exportation, il y avait intérêt, pour les propriétaires de prairies, à envoyer nourrir le bétail étranger et à laisser jeûner le bétail national.

Les primes à l'exportation constituent l'industrie qui y a recours à l'état de banqueroute. Le paragraphe 3 de l'article 585 du code de commerce porte : « Le banqueroutier a fait des achats pour revendre au-dessous du cours. »

L'exposé des motifs du projet de tarif Kolkman dit que la Hollande est devenue le « dépotoir du *Dumping* », de l'excédent de production des autres nations qui y vendent à un prix contre lequel il est impossible de lutter, même sous les « conditions les plus favorables ».

M. Kolkman est bien injuste pour le *Dumping*, car le *Dumping* allemand est une des causes de la prospérité de Rotterdam.

J'ai entendu raconter l'histoire suivante avec noms à l'appui. Un fabricant de chaudières à Rotterdam s'était retiré, laissant l'entreprise à ses fils. Les Allemands avaient besoin en 1902 d'écouler leur production métallurgique à tout prix. Les fils de cet industriel vinrent le trouver en lui exposant les prix auxquels on leur offrait des tôles. Il remit tous ses capitaux dans l'affaire, et lui et ses fils réexpédièrent en Allemagne sous forme de chaudières et sous forme de péniches les tôles qu'ils avaient achetées à bas prix, en réalisant un magnifique bénéfice.

M. Fels, fabricant de savon aux États-Unis, a raconté au congrès d'Anvers l'histoire de 50 tonnes de borax qu'il avait achetées en Angleterre ; malgré la taxe de 5 pence par litre, cette marchandise lui revenait à meilleur marché que les produits vendus par le trust. À l'arrivée, il découvrit que les fûts provenaient du trust, que, par conséquent, le borax avait été exporté puis réimporté d'Angleterre ; il réclama le remboursement des 5 pence de droits, les obtint, et, pour gagner la prime à l'exportation, réexpédia le borax en Angleterre.

LIVRE VII

NÉCESSITÉ DU LIBRE-ÉCHANGE

1. — LA LEÇON DU COMMERCE BRITANNIQUE

En 1903, M. Chamberlain criait sur tous les tons que la Grande-Bretagne était ruinée ; que son industrie et son commerce étaient dans le marasme ; que si les importations augmentaient, les exportations diminuaient ; que la Grande-Bretagne vivait, comme un prodigue, sur son capital. Il n'eut pas de chance. Les chiffres mêmes du commerce extérieur de 1903 lui donnèrent le démenti le plus formel.

Et d'année en année, le commerce extérieur britannique a continué d'augmenter.

	IMPORTA- TIONS	EXPOR- TATIONS	RÉEXPOR- TATIONS	TOTAL
	Millions de livres sterling			
1903	542,6	290,8	69,6	903,0
1906	607,9	375,6	85,1	1 068,6
1909	624,7	378,2	91,3	1 094,2
1910	678,2	430,4	103,7	1 212,4
1911	680,2	454,1	102,7	1 237,0
1912	744,9	487,4	111,8	1 344,1

Dans ces dix années, les importations ont augmenté de 40%, les exportations de 69%, les réexportations de 60% et le total de 49%.

Si nous traduisons en francs ces chiffres, nous trouvons que les importations sont de 18 632 mil-

lions de francs ; les exportations de 12 185 millions de francs ; les réexportations de 2 790 millions de francs ; le total est de plus de 33 600 millions de francs. En supprimant le chiffre des réexportations et en le déduisant en même temps des importations, on a le commerce britannique assimilable exactement à ce que nous appelons le commerce spécial : il s'élève à un chiffre supérieur à 28 milliards de francs, à peu près le double du commerce français.

Les importations sont toujours libres dans les Îles Britanniques : chose à remarquer, elles ont proportionnellement moins augmenté que dans des pays, comme l'Allemagne, qui cherchent à les restreindre par des tarifs de douane.

Mais depuis soixante-dix ans, la Grande-Bretagne pratique la politique du libre-échange ; depuis 1862, il n'y a plus de droits protecteurs, c'est-à-dire de droits frappant un objet dans le but d'élever le prix de l'objet identique produit à l'intérieur. Les droits ne sont que des droits fiscaux, frappant des objets que les Îles Britanniques ne produisent pas.

Les habitants des Îles Britanniques peuvent donc acheter librement sur tous les marchés du monde : ils peuvent acheter au plus bas prix, avec la certitude qu'à la frontière anglaise ils ne trouveront pas un obstacle qui en augmentera le coût.

Le libre-échange supprime la frontière pour l'importateur. De là sa force, si nettement caractérisée par la gigantesque expérience des Îles Britanniques.

Déduction faite des réexportations, en 1912, le Royaume-Uni a importé pour 663 millions de £ (16 milliards de francs) d'objets d'alimentation, de matières premières et d'objets manufacturés, tandis qu'il n'en avait importé que pour 473 millions de £ (11 825 millions de francs) en 1903.

La population était en 1903 de 42 400 000 personnes ; elle était au 3 avril 1911 de 45 362 000 ; l'augmentation de 3 millions d'habitants représente 7%, tandis que l'augmentation de l'importation a été de 34%.

Comme la production a augmenté en même temps ces chiffres prouvent qu'il y a pour l'activité des Îles Britanniques, pour l'augmentation de sa consommation, une progression supérieure au moins de 2%. Ce chiffre est l'expression du développement de l'activité de son industrie et de l'augmentation de la satisfaction des besoins de chacun.

Il indique plus de pain, plus de viande, plus de thé, plus de café, plus de sucre, plus de tabac. Des gens économes disent : « le tabac n'est pas nécessaire : l'homme n'a pas besoin de consommer tant de thé et tant de sucre. »

C'est évident : mais il faut que l'homme qui a travaillé recueille quelque jouissance de son travail. Si vous lui interdisez le tabac, le sucre, le thé, la bière, le whisky, quelques flâneries au bar, vous le repliez sur lui-même ; et de deux choses l'une : ou il accepte ce régime dépressif ; il se dit : « à quoi bon travailler davantage, si je ne dois en retirer aucun plaisir en compensation ? » et alors il limite

sa production et cultive la paresse ; ou bien, farouche, replié sur lui-même, il se love, prêt à se détendre en révolte.

L'homme ne fait pas d'efforts dans le but de se priver : et l'ouvrier anglais a acquis à son breakfast l'égalité avec le lord : il mange, comme lui et aussi bien que lui, son *haddock*, son *bacon and eggs*, sa marmelade d'orange et, à peu de chose près, il prend la même tasse de thé.

Sur les 633 millions de £ d'objets importés restés dans les Îles Britanniques, 259 000 000 de £ (6 500 millions de francs) sont des objets d'alimentation, 208 000 000 de £ (5 200 millions de francs) des matières premières et des matières secondes, et 159 000 000 de £ (390 millions de francs) des objets manufacturés.

L'excès des importations est constant. D'après les partisans de la balance du commerce, le Royaume-Uni devrait être ruiné depuis longtemps ; cependant il reste, de tous les pays, le plus riche. Ce seul fait devrait suffire pour mettre fin à cette vieille conception de la balance du commerce qui est toujours la base du credo des protectionnistes.

Les Anglais ont su, depuis 1846, mettre leur politique économique d'accord avec les découvertes et les inventions de l'industrie et les progrès des transports. Ils ont trouvé que ce n'était pas la peine de chercher les moyens de diminuer le prix de revient des produits, d'augmenter le nombre, la capacité et la vitesse des navires, de creuser des ports et de construire des chemins de fer, de rapter le globe en perfectionnant tous les moyens de

circulation, et en même temps, de supprimer ou de diminuer tous ces avantages acquis par la science et l'industrie, au moyen de droits de douanes. Ils ont voté la suppression des *Corn laws* en 1846, ils ont épuré le tarif en supprimant 1100 droits de douanes en 1851 : et ils n'ont gardé, en 1862, que quelques droits fiscaux sur le tabac, le thé, le café, le cacao, les alcools, les vins, le sucre. Il en résulte que les habitants des Îles Britanniques peuvent acheter les marchandises qui leur conviennent sur le marché où elles sont le moins cher. Ils se les procurent ainsi au minimum de prix, donc au minimum d'effort.

Quoique l'ouvrier de la Grande-Bretagne soit le mieux payé de l'Europe, les Anglais s'assurent ainsi un prix de revient tellement bas que leurs produits fabriqués peuvent passer partout, en dépit des droits de douane qu'on a hérissés contre eux. Nous avons le tarif de 1892, renforcé par celui de 1910 ; l'Allemagne a relevé ses droits en 1905 ; et on voit l'exportation britannique passer de 290 800 000 de £ à 487 434 000 de £ en dix ans, soit une augmentation de 69%.

M. Chamberlain et M. Balfour parlaient beaucoup de la nécessité de tarifs pour ouvrir des portes au dehors sous la menace de guerres de tarifs : l'expérience a prouvé que ce moyen était détestable : fabriquer et vendre à bon marché sont des moyens d'expansion autrement efficaces.

La balance des paiements se fait d'une manière fort simple. M. Paish, le directeur du *Statist*, évalue à 800 000 000 de £ les placements au dehors du capital britannique dans les cinq dernières années,

soit de 20 milliards de francs ou de 4 milliards par an. « Cela veut dire que la Grande-Bretagne a fait une provision permanente de 40 000 000 à 50 000 000 de £ annuels, pour des achats de toutes sortes à l'étranger. » Cette exportation a le même résultat que l'exportation des marchandises : tout placement de capitaux, toute vente a pour objet d'augmenter le pouvoir d'achat de celui qui place ou qui vend ; toute exportation augmente donc le pouvoir d'achat du pays qui la fait ; et le protectionnisme financier, en restreignant l'exportation des capitaux, a pour résultat de diminuer le pouvoir d'achat de la nation qui le pratique.

De plus, en aidant les autres nations à développer leurs ressources, leurs moyens de production, les pays riches s'assurent des fournisseurs à meilleur marché et des acheteurs : mais quand ces pays riches rehaussent par des droits de douane le prix des marchandises qu'ils ont contribué, par leurs capitaux, à produire en plus grande abondance et à plus bas prix, ils se privent d'une partie des ressources que savent s'assurer les peuples qui, comme la Grande-Bretagne, la Belgique et les Pays-Bas, pratiquent la politique du libre-échange.

2. — COMMERCE ALLEMAND, BRITANNIQUE ET FRANÇAIS

Un admirateur de l'impérialisme économique, tel que l'entend l'empereur d'Allemagne, ne manquera pas de dire : et le commerce allemand ? Soit. Comparons.

En 1942, les chiffres provisoires du commerce extérieur de l'Allemagne sont en millions de marks (1 mark = 1 fr. 25) :

	En millions de marks.	En millions de francs.
Importations	10 292	12 616
Exportations	8 888	10 932
Total	19 180	23 591
Excédent des importations	1 404	1 717

Si nous comparons les chiffres du commerce allemand, du commerce français et du commerce britannique, réduit à ce que nous entendons par commerce spécial, nous trouvons :

	FRANCE	COMMERCE BRITANNIQUE
	(Millions de francs.)	
Importations	7 950	15 832
Exportations	6 634	12 185
Total	14 584	28 017

Voici le rapport du commerce français et du commerce britannique au commerce allemand :

	Millions de francs.
Commerce français, en moins	9 000
Commerce britannique, en plus	4 400

Le commerce allemand dépasse donc le commerce français de 62%.

Mais la population de l'Allemagne étant de 65 millions et celle de la France de 40 millions, la population de l'Allemagne dépasse celle de la France de 62%.

Il y a donc parité entre la supériorité du commerce allemand sur le commerce français et la supériorité de la population allemande sur la population française.

Le commerce britannique dépasse au contraire le commerce allemand de 18%.

La population du Royaume-Uni est de 45 400 000 habitants. La population allemande dépasse donc la population britannique de 45%.

Le commerce britannique est donc non seulement supérieur au commerce allemand de 18%, mais, pour obtenir l'intensité du commerce entre les deux pays, relativement à leurs populations respectives, il faudrait ajouter à ces 18% les 45% qui séparent les totaux de leur population.

L'Allemagne protectionniste fait tout son possible pour empêcher les importations et elle a recours à des primes, à des bons d'exportation, aux procédés du dumping, pour favoriser l'exportation.

Or, les importations excédèrent les exportations de 1 600 millions de marks en 1911 et de 1 401 millions de marks (1 726 millions de francs) en 1912 ; et c'est fort heureux, car autrement les habitants de l'Allemagne auraient été réduits à la disette.

Les importations de produits agricoles ont été en 1912 de 6 891 millions de marks et leur exportation

de 1 378 millions de marks, soit une différence de 4 513 millions de marks, ou 5 550 millions de francs.

3. — LES ARGUMENTS DE M. TAUSSIG

M. F. W. Taussig, le célèbre professeur d'*Economics* à l'Université de Harvard, l'auteur du *Tariff history of the United states*, a consacré une partie importante de ses *Principles of Economics*¹ à l'examen du protectionnisme et du libre-échange.

Je ne saurais mieux terminer ce volume qu'en résumant ses considérations.

Après avoir examiné la balance des paiements internationaux, M. Taussig conclut :

« Les importations du Canada aux États-Unis peuvent être plus grandes que les exportations des États-Unis au Canada ; et on en tire souvent la conclusion, comme par exemple dans les discussions relatives à la réciprocité entre les deux pays, que le commerce est défavorable aux États-Unis. Une telle comparaison ne signifie rien. La relation des importations et des exportations doit être payée par la balance des transactions non pas entre un pays et un autre, mais avec tous les autres. Que nos exportations en Angleterre excèdent nos importations de produits anglais, ou que nos importations du Brésil excèdent nos exportations au Brésil, cela ne signifie rien. Les réels avantages du commerce international et les gains relatifs des différentes

¹ 2 vol. in-8°, 1912 (The Macmillan Cy New-York).

nations doivent être appréciés d'une manière toute différente. »

« La plupart des arguments en faveur de la restriction du commerce, par des droits protecteurs ou autres, sont erronés », dit M. Taussig. Tous les pays protectionnistes obéissent encore aux notions mercantiles.

Personne n'est fâché aux États-Unis quand la Nouvelle-Angleterre achète du charbon à la Pennsylvanie, mais c'est une calamité si elle en achète à la Nouvelle-Écosse. Il suffit d'une ligne de frontière pour qu'on suppose la situation changée.

Le commerce international donne des profits à un pays, s'il peut acheter à bon marché les marchandises étrangères. La protection les lui enlève. Si la protection provoque la production dans ce pays de ces marchandises à un prix plus élevé, le profit du commerce international disparaît.

« Tel est, dit M. Taussig, le principal argument en faveur du libre-échange ; il défie toute réponse. »

Le bénéfice du commerce international dépend de deux causes : 1° la cause qui vient d'être expliquée ; 2° l'efficacité du travail dans la production des marchandises exportées.

Ainsi la Russie et les États-Unis exportent du blé qu'ils vendent au même prix que sur les marchés du monde. Par rapport à la demande internationale, leur gain est le même. Mais il n'en est plus de même relativement au prix de revient du blé, mesuré par le travail nécessaire pour le produire : Le blé est produit avec beaucoup moins de travail dans les États-Unis et les salaires sont plus élevés. Les

salaires sont plus bas en Russie et les Russes sont dans des conditions moins avantageuses que les Américains pour acheter des marchandises étrangères. Le bénéfice des nations exportatrices dépend de l'efficacité du travail employé aux objets qu'ils exportent.

La productivité du travail du cultivateur américain est plus grande que celle du cultivateur allemand, puisqu'il peut lui vendre du blé : et cela malgré les droits de douanes.

La productivité du travail est la seule vraie protection : si l'Américain produit des chaises et des fauteuils à meilleur marché que l'Allemand, il ne lui en achètera pas : or, cette productivité du travail dépend de l'économie du travail : et la protection, qui considère que le travail est une fin et non un moyen, a pour résultat le gaspillage du travail. M. Taussig montre que les États-Unis n'exportent que parce qu'ils produisent bon marché, malgré la protection, la plupart des objets de consommation, le charbon, etc.

Une des choses les plus difficiles, dit M. Taussig, à fixer dans l'esprit est que l'objet du travail doit être une augmentation du revenu national, c'est-à-dire la quantité des produits et des services qui constituent le revenu réel. La plupart des ouvriers sont opposés aux machines qui épargnent le travail et sont partisans de toutes les combinaisons qui l'augmentent.

Presque tous sont protectionnistes parce que les mêmes erreurs sont à la base des arguments pour la protection et pour l'augmentation du travail.

Chacun ne voit que sa part dans le revenu national. Et si le droit de douane empêche d'entrer un produit semblable à celui qu'il fait, il s'imagine qu'il protège le travail national.

M. Taussig fait observer qu'un des arguments protectionnistes est celui-ci : Dans un pays, il y a toujours du travail et du capital disponibles. Un droit qui oblige de faire un objet précédemment importé ne constitue-t-il pas un gain ?

D'abord il n'est pas exact qu'il y ait toujours du capital et du travail disponibles, mais on peut retourner la question : Du travail et du capital employés à faire un objet exporté ne constituent-ils pas un plus grand gain ? Et la protection, loin de favoriser l'exportation, l'arrête puisqu'elle augmente le prix de revient.

Suffit-il de mettre un droit pour rendre viable une industrie ? Et si ce droit parvient à la créer, résistera-t-elle aux inventions, aux perfectionnements, à tous les changements qui transforment les conditions industrielles ? Aux États-Unis, on invoque la protection comme assurant des hauts salaires contre les salaires indigents des pays étrangers.

Comment les États-Unis pourraient-ils exporter si les bas salaires donnaient toujours des avantages ? Ils exportent parce que, par les objets qu'ils exportent, la productivité du travail établit la coexistence entre les hauts salaires et les bas prix : et ces salaires peuvent coïncider ou ne pas coïncider avec de hauts prix de marchandises domestiques qui sont en dehors du commerce international.

M. Taussig condamne la protection dans les termes suivants : « La protection restreint la division géographique du travail, elle engage l'industrie dans les voies les moins productives, elle diminue la productivité du travail, et elle tend ainsi à abaisser les salaires. »

Tandis que le pouvoir politique a été éliminé presque partout du commerce intérieur, il domine encore, chez presque toutes les nations, le commerce extérieur. Il intervient pour interdire tel ou tel achat, favoriser tel ou tel autre, et, par conséquent, en déterminant le prix de revient de telle ou telle fabrication, il substitue sa volonté dans la direction économique du pays à celle des individus. Il en prend la responsabilité ; et s'il en résulte une dépression, un appauvrissement, des ruines, on peut, avec justice, affirmer qu'ils lui sont imputables.

Le gouvernement peut supprimer le commerce ; il ne peut pas le remplacer.

4. — CONCLUSIONS

1° Le commerce international se fait d'individus à individus, exactement comme le commerce national et le commerce local.

2° Des négociants d'une nation achètent aux producteurs d'une autre nation non pour leur donner un bénéfice, mais pour en obtenir un ; or, le droit de douane diminue le bénéfice des acheteurs.

3° Quand des consommateurs d'un pays achètent aux producteurs d'un autre pays, ce n'est pas pour l'utilité de ceux-ci, c'est pour leur utilité à eux-mêmes.

4° Quand des producteurs vendent à des étrangers, ils doivent recevoir plus qu'ils ne donnent ; donc ils doivent importer plus qu'ils n'exportent. Dans le cas contraire, ils sont en perte.

5° Les droits de douane, ayant pour but de protéger certains produits, ne les protègent qu'en empêchant d'entrer les produits concurrents et en relevant le prix des objets similaires, produits dans le pays.

6° Le protectionnisme, ayant pour objet de protéger certains producteurs contre les progrès du dehors, provoque la cherté ; il établit à la fois des impôts généraux et des impôts privés, au profit d'une minorité de privilégiés et aux dépens de tous les consommateurs qui sont tout le monde.

7° Un impôt ne peut jamais augmenter la richesse d'un pays, car il est toujours une augmentation de charges.

8° Si les droits de douane protecteurs remplissent leur objet, ils ne doivent rien rapporter au Trésor public, car ils ont pour but d'empêcher les marchandises d'entrer. Les droits fiscaux, qui doivent donner des ressources au Trésor, doivent être établis sur des objets non produits dans le pays, selon l'exemple donné par la Grande-Bretagne.

9° Le protectionnisme, loin de créer de la richesse, ne peut opérer que des virements en prenant aux uns pour donner aux autres.

10° La protection faite à l'agriculteur l'est au profit surtout des grands propriétaires et des grands cultivateurs et au détriment des mangeurs de pain et de viande.

11° L'industrie ne peut se développer qu'à la condition d'avoir un prix de revient de plus en plus bas ; tout producteur commence par être consommateur ; le protectionnisme augmente le prix de revient de ses produits et le met, par conséquent, dans l'impossibilité de lutter à l'extérieur contre la concurrence de ceux qui peuvent produire à plus bas prix.

12° En France, les industries dans lesquelles la main-d'œuvre contribue le plus à la valeur du produit sont tributaires des droits protecteurs, obtenus par les industries qui, destinées à leur fournir leurs matériaux, représentent un beaucoup moins grand nombre d'ouvriers.

13° Le protectionnisme frappe d'un arrêt le développement de l'industrie et du commerce, comme est obligé de le reconnaître M. Méline.

14° En France, la protection n'est pas utile à 5% de la population, une personne sur vingt.

15° Le protectionnisme ne peut être soutenu par un argument économique ; il ne peut être soutenu que par des arguments politiques ; ces arguments politiques étaient logiques sous les régimes censitaires de la Restauration et du gouvernement de Louis-Philippe¹ ; ils sont en complète contradiction avec les principes et les aspirations de la démocratie.

16° *Le libre-échange est l'échange conclu entre les parties sans l'intervention de l'autorité.*

¹ Voir Gustave Schelle, *Le Bilan du protectionnisme en France* (F. Alcan).

17° *Devenu la règle pour tous les échanges intérieurs des nations civilisées, il doit devenir la règle des échanges internationaux.*¹

¹ Yves Guyot dans *Comédie protectionniste, Postulats protectionnistes et réalités économiques*. Livre XI, p. 415.

TABLE DES MATIÈRES

Avant-propos, par Benoît Malbranque	5
L' A B C DU LIBRE-ÉCHANGE (1913)	
Préface	7
<i>Livre I. Le libre-échange et le protectionnisme.</i>	11
1. Définition et pratique du libre-échange.	11
2. Le libre-échange intérieur.	12
3. Il n'y a qu'un commerce.	13
4. Entités commerciales.	16
5. Tarif fiscal et non protecteur.	17
6. Les droits protecteurs et les droits fiscaux en France.	22
7. Contre le progrès du dehors.	31
8. Payer plus cher pour avoir moins.	32
9. Définition du protectionnisme.	34
10. Cherté et bon marché.	36
11. Laisser faire ! Laisser passer !	37
<i>Livre II. La balance du commerce.</i>	39
1. Le système mercantile.	39
2. Le drainage de l'or.	40
3. La balance du commerce.	43
4. L'échange et le profit.	45
5. Déficit et bénéfice.	48
6. La mauvaise récolte et les importations.	49
7. La pétition des marchands de Londres.	54
8. La tutelle colbertiste.	57

9. L'excédent des importations dans le Royaume-Uni.	58
10. Exportations. — Liquidations.	60
11. Le sisyphisme.	62
12. Les excédents des importations dans les pays protectionnistes.	64
13. Les balances favorables.	70
14. La complexité des échanges.	76
15. La balance économique.	78

Livre III. Le travail national. 81

1. « Le travail pour le travail ».	81
2. Payer plus cher pour gagner plus.	82
3. La thèse des deux capitaux.	84
4. La théorie des deux <i>jobs</i> .	86
5. La suppression des deux <i>jobs</i> .	91
6. Contre les machines.	92
7. Les industries parasites et les salaires.	94
8. La politique des bas salaires.	95
9. Les protectionnistes américains et les salaires.	99
10. Les tarifs et les salaires en Australie.	101
11. Salaire nominal et salaire réel.	107
12. La justice distributive.	107

Livre IV. Allégations et prévisions protectionnistes. 109

1. Faire payer les droits par les étrangers.	109
2. Les différences des prix de revient.	110
3. La péréquations du prix de revient.	114
4. La protection.	115
5. L'« économie nationale » contre l'unité nationale.	117
6. Les cadeaux protectionnistes.	119

7. Le marché national et le marché mondial.	119
8. La production à perte.	121
9. Conception simpliste et réalité.	122
10. La protection pour les nations naissantes et les industries au berceau.	123
11. Prédications et imprécations protection- nistes.	124
<i>Livre V. Les tributaires et les bénéficiaires de la protection.</i>	129
1. Les droits sur les objets d'alimentation.	129
2. Le tribut.	132
3. Les bénéficiaires du tribut.	137
4. Les industries tributaires.	140
5. Conclusion.	144
<i>Livre VI. Résultats négatifs de la protection pour les protégés.</i>	145
1. L'agriculture.	145
2. La propriété foncière non bâtie.	146
3. La filature de coton.	149
4. La filature et la lutte économique.	160
5. La filature britannique.	161
6. Déceptions protectionnistes.	164
7. Le <i>dumping</i> .	166
<i>Livre VII. Nécessité du libre-échange.</i>	169
1. La leçon du commerce britannique.	169
2. Commerces allemand, britannique et français.	174
3. Les arguments de M. Taussig.	177
4. Conclusions.	181

