

SOPHISMES ÉCONOMIQUES.

(Suite ¹.)

IV. ÉGALISER LES CONDITIONS DE PRODUCTION.

On dit... mais pour n'être pas accusé de mettre des sophismes dans la bouche des protectionistes, je laisse parler l'un de leurs plus vigoureux athlètes.

On a pensé que la protection devait être chez nous simplement la représentation de la différence qui existe entre le prix de revient d'une denrée que nous produisons et le prix de revient de la denrée similaire produite chez nos voisins... Un droit protecteur calculé sur ces bases ne fait qu'assurer la libre concurrence...; la libre concurrence n'existe que lorsqu'il y a égalité de conditions et de charges. Lorsqu'il s'agit d'une course de chevaux, on pèse le fardeau que doit supporter chacun des coureurs et on égalise les conditions; sans cela ce ne sont plus des concurrents. Quand il s'agit de commerce, si l'un des vendeurs peut livrer à meilleur marché, il cesse d'être concurrent et devient monopoleur... Supprimez cette protection représentative de la différence dans le prix de revient, dès lors l'étranger envahit votre marché et le monopole lui est acquis ².

Chacun doit vouloir pour lui, comme pour les autres, que la production du pays soit protégée contre la concurrence étrangère *toutes les fois que celle-ci pourrait fournir les produits à plus bas prix* ³.

Cet argument revient sans cesse dans les écrits de l'École protectioniste. Je me propose de l'examiner avec soin; c'est-à-dire que je réclame l'attention et même la patience du lecteur. Je m'occuperai d'abord des inégalités qui tiennent à la nature, ensuite de celles qui se rattachent à la diversité des taxes.

Ici, comme ailleurs, nous retrouvons les théoriciens de la protection placés au point de vue du producteur, tandis que nous prenons en main la cause de ces malheureux consommateurs dont ils ne veulent absolument pas tenir compte. Ils comparent le champ de l'industrie au *turf*. Mais au *turf* la course est tout à la fois *moyen* et *but*. Le public ne prend aucun intérêt à la lutte en dehors de la lutte elle-même.

¹ Voir page 1.

² M. le vicomte de Romanet.

³ Mathieu de Dombasle.

Quand vous lancez vos chevaux dans l'unique *but* de savoir quel est le meilleur coureur, je conçois que vous égalisiez les fardeaux. Mais si vous aviez pour *but* de faire parvenir au poteau une nouvelle importante et pressée, pourriez-vous, sans inconséquence, créer des obstacles à celui qui vous offrirait les meilleures conditions de vitesse? C'est pourtant là ce que vous faites en industrie. Vous oubliez son résultat cherché, qui est le *bien-être*; vous en faites abstraction, vous le sacrifiez même par une véritable pétition de principes.

Mais puisque nous ne pouvons amener nos adversaires à notre point de vue, plaçons-nous au leur et examinons la question sous le rapport de la production.

Je chercherai à établir :

1° Que niveler les conditions du travail, c'est attaquer l'échange dans son principe;

2° Qu'il n'est pas vrai que le travail d'un pays soit étouffé par la concurrence des contrées plus favorisées;

3° Que, cela fût-il exact, les droits protecteurs n'égalisent pas les conditions de production;

4° Que la liberté nivelle ces conditions autant qu'elles peuvent l'être;

5° Enfin, que ce sont les pays les moins favorisés qui gagnent le plus dans les échanges.

I. Niveler les conditions du travail, ce n'est pas seulement gêner quelques échanges, c'est attaquer l'échange dans son principe, car il est fondé précisément sur cette diversité, ou si on l'aime mieux, sur ces inégalités de fertilité, d'aptitudes, de climats, de température, que vous voulez effacer. Si la Guienne envoie des vins à la Bretagne, et la Bretagne des blés à la Guienne, c'est que ces deux provinces sont placées dans des conditions différentes de production. Y a-t-il une autre loi pour les échanges internationaux? Encore une fois, se prévaloir contre eux des inégalités de conditions qui les provoquent et les expliquent, c'est les attaquer dans leur raison d'être. Si les protectionnistes avaient pour eux assez de logique et de puissance, ils réduiraient les hommes, comme des colimaçons, à l'isolement absolu. Il n'y a pas, du reste, un de leurs sophismes qui, soumis à l'épreuve de déductions rigoureuses, n'aboutisse à la destruction et au néant.

II. Il n'est pas vrai, *en fait*, que l'inégalité des conditions entre deux industries similaires entraîne nécessairement la chute de celle qui est la moins bien partagée. Au turf, si l'un des coursiers gagne le prix, l'autre le perd; mais quand deux chevaux travaillent à produire des utilités, chacun en produit dans la mesure de ses forces, et de ce que le plus vigoureux rend plus de services, il ne s'ensuit pas que le plus faible n'en rend pas du tout. — On cultive du froment dans tous les départements de la France, quoiqu'il y ait entre eux d'énormes différences de fertilité, et si, par hasard, il en est un qui n'en cultive pas, c'est qu'il n'est pas bon, même pour lui, qu'il en cultive. De même,

l'analogie nous dit que, sous le régime de la liberté, malgré de semblables différences, on produirait du froment dans tous les royaumes de l'Europe, et s'il en était un qui vint à renoncer à cette culture, c'est que, dans son intérêt, il trouverait à faire un meilleur emploi de ses terres, de ses capitaux et de sa main-d'œuvre. Et pourquoi la fertilité d'un département ne paralyse-t-elle pas l'agriculture du département voisin moins favorisé? Parce que les phénomènes économiques ont une souplesse, une élasticité et, pour ainsi dire, des *ressources de nivellement* qui paraissent échapper entièrement à l'école protectionniste. Elle nous accuse d'être systématiques; mais c'est elle qui est systématique au suprême degré, si l'esprit de système consiste à échafauder des raisonnements sur un fait et non sur l'ensemble des faits. — Dans l'exemple ci-dessus, c'est la différence dans la valeur des terres qui compense la différence de leur fertilité. — Votre champ produit trois fois plus que le mien. Oui; mais il vous a coûté dix fois davantage, et je puis encore lutter avec vous. — Voilà tout le mystère. — Et remarquez que la supériorité sous quelques rapports amène l'infériorité à d'autres égards. — C'est précisément parce que votre sol est plus fécond qu'il est plus cher, en sorte que ce n'est pas *accidentellement*, mais *nécessairement* que l'équilibre s'établit ou tend à s'établir: et peut-on nier que la liberté ne soit le régime qui favorise le plus cette tendance?

J'ai cité une branche d'agriculture; j'aurais pu aussi bien citer une branche d'industrie. Il y a des tailleurs à Quimper, et cela n'empêche pas qu'il n'y en ait à Paris, quoique ceux-ci payent bien autrement cher leur loyer, leur ameublement, leurs ouvriers et leur nourriture. Mais aussi, ils ont une bien autre clientèle, et cela suffit non-seulement pour rétablir la balance, mais encore pour la faire pencher de leur côté.

Lors donc qu'on parle d'égaliser les conditions du travail, il faudrait au moins examiner si la liberté ne fait pas ce qu'on demande à l'arbitraire.

Ce nivellement naturel des phénomènes économiques est si important dans la question et en même temps si propre à nous faire admirer la sagesse providentielle qui préside au gouvernement égalitaire de la société, que je demande la permission de m'y arrêter un instant.

MM. les protectionnistes, vous dites: Tel peuple a sur nous l'avantage du bon marché de la houille, du fer, des machines, des capitaux; nous ne pouvons lutter avec lui.

Cette proposition sera examinée sous d'autres aspects. Quant à présent, je me renferme dans la question qui est de savoir si, quand une supériorité et une infériorité sont en présence, elles ne portent pas en elles-mêmes, celle-ci la force ascendante, celle-là la force descendante, qui doivent les ramener à un juste équilibre.

Voilà deux pays A et B. — A possède sur B toutes sortes d'avantages. Vous en concluez que le travail se concentre en A et que B est dans

l'impuissance de rien faire. A, dites-vous, vend beaucoup plus qu'il n'achète; B achète beaucoup plus qu'il ne vend. Je pourrais contester, mais je me place sur votre terrain.

Dans l'hypothèse, le travail est très-demandé en A, et bientôt il y renchérit.

Le fer, la houille, les terres, les aliments, les capitaux sont très-demandés en A, et bientôt ils y renchérisent.

Pendant ce temps-là, travail, fer, houille, terres, aliments, capitaux, tout est très-délaissé en B, et bientôt tout y baisse de prix.

Ce n'est pas tout. A vendant toujours, B achetant sans cesse, le numéraire passe de B en A. Il abonde en A, il est rare en B.

Mais abondance de numéraire, cela veut dire qu'il en faut beaucoup pour acheter toute autre chose. Donc, en A, à la *cherté réelle* qui provient d'une demande très-active, s'ajoute une *cherté nominale* due à la surproportion des métaux précieux.

Rareté de numéraire, cela signifie qu'il en faut peu pour chaque emplette. Donc en B, un *bon marché nominal* vient se combiner avec le *bon marché réel*.

Dans ces circonstances, l'industrie aura toutes sortes de motifs, des motifs, si je puis le dire, portés à la quatrième puissance, pour désertter A et venir s'établir en B.

Ou, pour rentrer dans la vérité, disons qu'elle n'aura pas attendu ce moment, que les brusques déplacements répugnent à sa nature, et que dès l'origine, sous un régime libre, elle se sera progressivement partagée et distribuée entre A et B, selon les lois de l'offre et de la demande, c'est-à-dire selon les lois de la justice et de l'utilité.

Et quand je dis que s'il était possible que l'industrie se concentrât sur un point, il surgirait dans son propre sein et par cela même une force irrésistible de décentralisation, je ne fais pas une vaine hypothèse.

Écoutez ce que disait un manufacturier à la Chambre de commerce de Manchester (je supprime les chiffres dont il appuyait sa démonstration) :

« Autrefois nous exportions des étoffes; puis cette exportation a fait place à celle des fils, qui sont la matière première des étoffes; ensuite à celle des machines, qui sont les instruments de production du fil; plus tard, à celle des capitaux, avec lesquels nous construisons nos machines; et enfin à celle de nos ouvriers et de notre génie industriel, qui sont la source de nos capitaux. Tous ces éléments de travail ont été les uns après les autres s'exercer là où ils trouvaient à le faire avec plus d'avantages, là où l'existence est moins chère, la vie plus facile, et l'on peut voir aujourd'hui en Prusse, en Autriche, en Saxe, en Suisse, en Italie, d'immenses manufactures fondées avec des capitaux anglais, servies par des ouvriers anglais et dirigées par des ingénieurs anglais. »

Vous voyez bien que la nature ou plutôt la Providence, plus ingénie-

nieuse, plus sage, plus prévoyante que ne le suppose votre étroite et rigide théorie, n'a pas voulu cette concentration de travail, ce monopole de toutes les supériorités dont vous arguez comme d'un fait absolu et irremédiable. Elle a pourvu, par des moyens aussi simples qu'infaillibles, à ce qu'il y eût dispersion, diffusion, solidarité, progrès simultanés; toutes choses que vos lois restrictives paralysent autant qu'il est en elles, car leur tendance, en isolant les peuples, est de rendre la diversité de leurs conditions beaucoup plus tranchée, de prévenir le nivellement, d'empêcher la fusion, de neutraliser les contre-poids et de parquer les peuples dans leur supériorité ou leur infériorité respective.

III. En troisième lieu, dire que par un droit protecteur on égalise les conditions de production, c'est donner une locution fautive pour véhicule à une erreur. Il n'est pas vrai qu'un droit d'entrée égalise les conditions de production. Celles-ci restent après le droit ce qu'elles étaient avant. Ce que le droit égalise tout au plus, ce sont les *conditions de la vente*. On dira peut-être que je joue sur les mots; mais je renvoie l'accusation à mes adversaires. C'est à eux de prouver que *production* et *vente* sont synonymes, sans quoi je suis fondé à leur reprocher, sinon de jouer sur les termes, du moins de les confondre.

Qu'il me soit permis d'éclairer ma pensée par un exemple.

Je suppose qu'il vienne à l'idée de quelques spéculateurs parisiens de se livrer à la production des oranges. Ils savent que les oranges de Portugal peuvent se vendre à Paris à 10 cent., tandis qu'eux, à raison des caisses, des serres qui leur seront nécessaires, à cause du froid qui contrariera souvent leur culture, ne pourront pas exiger moins d'un franc comme prix rémunérateur. Ils demandent que les oranges de Portugal soient frappées d'un droit de 90 cent. Moyennant ce droit, les *conditions de production*, disent-ils, seront égalisées, et la Chambre cédant, comme toujours, à ce raisonnement, inscrit sur son tarif un droit de 90 cent. par orange étrangère.

Eh bien! je dis que les *conditions de production* ne sont nullement changées. La loi n'a rien ôté à la chaleur du soleil de Lisbonne, ni à la fréquence ou à l'intensité des gelées de Paris. La maturité des oranges continuera à se faire *naturellement* sur les rives du Tage et *artificiellement* sur les rives de la Seine, c'est-à-dire qu'elle exigera beaucoup plus de travail humain dans un pays que dans l'autre. Ce qui sera égalisé, ce sont les *conditions de la vente*: les Portugais devront vendre leurs oranges à un franc, dont 90 centimes pour acquitter la taxe. Elle sera payée évidemment par le consommateur français. Et voyez la bizarrerie du résultat. Sur chaque orange portugaise consommée, le pays ne perdra rien, car les 90 centimes payés en plus par le consommateur entreront au Trésor. Il y aura déplacement, il n'y aura pas perte. Mais sur chaque orange française consommée, il y aura 90 centimes de perte ou à peu près, car l'acheteur les perdra bien certainement, et le vendeur bien certainement aussi ne les gagnera pas,

puisqu'e, d'après l'hypothèse même, il n'en aura tiré que le prix de revient. Je laisse aux protectionnistes le soin d'enregistrer la conclusion.

IV. Si j'ai insisté sur cette distinction entre les conditions de production et les conditions de vente, distinction que messieurs les prohibitionnistes trouveront sans doute paradoxale, c'est qu'elle doit m'amener à les affliger encore d'un autre paradoxe bien plus étrange, et c'est celui-ci : Voulez-vous égaliser réellement les *conditions de production* ? laissez l'échange libre.

Oh ! pour le coup, dira-t-on, c'est trop fort, et c'est abuser des jeux d'esprit. Eh bien ! ne fût-ce que par curiosité, je prie messieurs les protectionnistes de suivre jusqu'au bout mon argumentation. Ce ne sera pas long. — Je reprends mon exemple.

Si l'on consent à supposer, pour un moment, que le profit moyen et quotidien de chaque Français est de un franc, il s'ensuivra incontestablement que pour produire *directement* une orange en France, il faudra une journée de travail ou l'équivalent, tandis que pour produire la contre-valeur d'une orange portugaise, il ne faudra qu'un dixième de cette journée, ce qui ne veut dire autre chose si ce n'est que le soleil fait à Lisbonne ce que le travail fait à Paris. Or, n'est-il pas évident que si je puis produire une orange, ou, ce qui revient au même, de quoi l'acheter, avec un dixième de journée de travail, je suis placé, relativement à cette production, exactement dans les mêmes conditions que le producteur portugais lui-même, sauf le transport qui doit être à ma charge ? Il est donc certain que la liberté égalise les conditions de production directe ou indirecte, autant qu'elles peuvent être égalisées, puisqu'elle ne laisse plus subsister qu'une différence inévitable, celle du transport.

J'ajoute que la liberté égalise aussi les conditions de jouissances, de satisfactions, de consommations ; ce dont on ne s'occupe jamais et ce qui est pourtant l'essentiel, puisqu'en définitive la consommation est le but final de tous nos efforts industriels. Grâce à l'échange libre, nous jouirions du soleil portugais comme le Portugal lui-même ; les habitants du Havre auraient à leur portée, tout aussi bien que ceux de Londres, et aux mêmes conditions, les avantages que la nature a conférés à Newcastle sous le rapport minéralogique.

V. Messieurs les protectionnistes, vous me trouvez en humeur paradoxale. Eh bien ! je veux aller plus loin encore. Je dis, et je le pense très-sincèrement, que si deux pays se trouvent placés dans des conditions de production inégales, *c'est celui des deux qui est le moins favorisé de la nature qui a le plus à gagner à la liberté des échanges*. — Pour le prouver, je devrai m'écarter un peu de la forme qui convient à cette revue. Je le ferai néanmoins, d'abord parce que toute la question est là, ensuite parce que cela me fournit l'occasion d'exposer une loi économique de la plus haute importance et qui, bien comprise, me semble destinée à ramener à la science toutes ces sectes qui de nos

jours cherchent dans le pays des chimères cette harmonie sociale qu'elles n'ont pu découvrir dans la nature. Je veux parler de la loi de la consommation, que l'on pourrait peut-être reprocher à la plupart des économistes d'avoir beaucoup trop négligée.

La consommation est *la fin*, la cause finale de tous les phénomènes économiques, et c'est en elle par conséquent que se trouve leur dernière et définitive solution.

Rien de favorable ou de défavorable ne peut s'arrêter d'une manière permanente au producteur. Les avantages que la nature et la société lui prodiguent, les inconvénients dont elles le frappent, glissent sur lui, pour ainsi dire, et tendent insensiblement à aller s'absorber et se fondre dans la communauté, la communauté considérée au point de vue de la consommation. C'est là une loi admirable dans sa cause et dans ses effets, et celui qui parviendrait à la bien décrire aurait, je crois, le droit de dire : « Je n'ai pas passé sur cette terre sans payer mon tribut à la société. »

Toute circonstance qui favorise l'œuvre de la production est accueillie avec joie par le producteur, car l'*effet immédiat* est de le mettre à même de rendre plus de services à la communauté et d'en exiger une plus grande rémunération. Toute circonstance qui contrarie la production est accueillie avec peine par le producteur, car l'*effet immédiat* est de limiter ses services et par suite sa rémunération. Il fallait que les biens et les maux *immédiats* des circonstances heureuses ou funestes fussent le lot du producteur, afin qu'il fût invinciblement porté à rechercher les unes et à fuir les autres.

De même, quand un travailleur parvient à perfectionner son industrie, le bénéfice *immédiat* du perfectionnement est recueilli par lui. Cela était nécessaire pour le déterminer à un travail intelligent ; cela était juste, parce qu'il est juste qu'un effort couronné de succès apporte avec lui sa récompense.

Mais je dis que ces effets bons et mauvais, quoique permanents en eux-mêmes, ne le sont pas quant au producteur. S'il en eût été ainsi, un principe d'inégalité progressive et partant infinie eût été introduit parmi les hommes, et c'est pourquoi ces biens et ces maux vont bientôt s'absorber dans les destinées générales de l'humanité.

Comment cela s'opère-t-il ? — Je le ferai comprendre par quelques exemples.

Transportons-nous au treizième siècle. Les hommes qui se livrent à l'art de copier reçoivent, pour le service qu'ils rendent, *une rémunération gouvernée par le taux général des profits*. — Parmi eux, il s'en rencontre un qui cherche et trouve le moyen de multiplier rapidement les exemplaires d'un même écrit. Il invente l'imprimerie.

D'abord, c'est un homme qui s'enrichit, et beaucoup d'autres qui s'appauvrissent. A ce premier aperçu, quelque merveilleuse que soit la découverte, on hésite à décider si elle n'est pas plus funeste qu'utile.

Il semble qu'elle introduit dans le monde, ainsi que je l'ai dit, un élément d'inégalité indéfinie. Guttemberg fait des profits avec son invention et étend son invention avec ses profits, et cela sans terme, jusqu'à ce qu'il ait ruiné tous les copistes. — Quant au public, au consommateur, il gagne peu, car Guttemberg a soin de ne baisser le prix de ses livres que tout juste ce qu'il faut pour sous-vendre ses rivaux.

Mais la pensée qui mit l'harmonie dans le mouvement des corps célestes a su la mettre aussi dans le mécanisme interne de la société. Nous allons voir les avantages économiques de l'invention échapper à l'individualité et devenir, pour toujours, le patrimoine commun des masses.

En effet, le procédé finit par être connu. Guttemberg n'est plus le seul à imprimer; d'autres personnes l'imitent. Leurs profits sont d'abord considérables. Elles sont récompensées pour être entrées les premières dans la voie de l'imitation, et cela était encore nécessaire afin qu'elles y fussent attirées et qu'elles concourussent au grand résultat définitif vers lequel nous approchons. Elles gagnent beaucoup, mais elles gagneront moins que l'inventeur, car la concurrence vient de commencer son œuvre. Le prix des livres va toujours baissant. Les bénéfices des imitateurs diminuent à mesure qu'on s'éloigne du jour de l'invention, c'est-à-dire à mesure que l'imitation devient moins méritoire. Bientôt la nouvelle industrie arrive à son état normal, en d'autres termes, la rémunération des imprimeurs n'a plus rien d'exceptionnel et, comme autrefois celle des scribes, elle n'est plus gouvernée que par le *taux général des profits*. Voilà donc la production, en tant que telle, replacée comme au point de départ. — Cependant l'invention n'en est pas moins acquise; l'épargne du temps, du travail, de l'effort pour un résultat donné, pour un nombre déterminé d'exemplaires n'en est pas moins réalisée. Mais comment se manifeste-t-elle? par le bon marché des livres. Et au profit de qui? au profit du consommateur, de la société, de l'humanité. — Les imprimeurs, qui désormais n'ont plus aucun mérite exceptionnel, ne reçoivent pas non plus désormais une rémunération exceptionnelle. Comme hommes, comme consommateurs, ils sont sans doute participants des avantages que l'invention a conférés à la communauté. Mais voilà tout. En tant qu'imprimeurs, en tant que producteurs, ils sont rentrés dans les conditions ordinaires de tous les producteurs du pays. La société les paye pour leur travail, et non pour l'utilité de l'invention. Celle-ci est devenue l'héritage commun et gratuit de l'humanité entière.

J'avoue que la sagesse et la beauté de ces lois me frappent d'admiration et de respect. J'y vois le saint-simonisme : *A chacun selon sa capacité, à chaque capacité selon ses œuvres*. — J'y vois le communisme, c'est-à-dire la tendance des biens à devenir le *commun* héritage des hommes; — Mais un saint-simonisme, un communisme réglés par la

prévoyance infinie, et non point abandonnés à la fragilité, aux passions et à l'arbitraire des hommes.

Ce que j'ai dit de l'imprimerie, on peut le dire de tous les instruments de travail, depuis le clou et le marteau jusqu'à la locomotive et au télégraphe électrique. La société jouit de tous par l'abondance de ses consommations, et *elle en jouit gratuitement*, car leur effet est de diminuer le prix des objets, et toute cette partie du prix qui a été anéantie, laquelle représente bien l'œuvre de l'invention dans la production, rend évidemment le produit *gratuit* dans cette mesure. Il ne reste à payer que le travail humain, le travail actuel, et il se paye abstraction faite du résultat dû à l'invention, du moins quand elle a parcouru le cycle que je viens de décrire et qu'il est dans sa destinée de parcourir. — J'appelle chez moi un ouvrier, il arrive avec une scie, je lui paye sa journée à deux francs, et il me fait vingt-cinq planches. Si la scie n'eût pas été inventée il n'en aurait peut-être pas fait une, et je ne lui aurais pas moins payé sa journée. L'*utilité* produite par la scie est donc pour moi un don gratuit de la nature, ou plutôt c'est une portion de l'héritage que j'ai reçu *en commun*, avec tous mes frères, de l'intelligence de nos ancêtres. — J'ai deux ouvriers dans mon champ. L'un tient les manches d'une charrue, l'autre le manche d'une bêche. Le résultat de leur travail est bien différent, mais le prix de la journée est le même, parce que la rémunération ne se proportionne pas à l'utilité produite, mais à l'effort, au travail exigé.

J'invoque la patience du lecteur et je le prie de croire que je n'ai pas perdu de vue la liberté commerciale. Qu'il veuille bien seulement se rappeler la conclusion à laquelle je suis arrivé : *La rémunération ne se proportionne pas aux UTILITÉS que le producteur porte sur le marché, mais à son travail*¹.

J'ai pris mes exemples dans les inventions humaines. Parlons maintenant des avantages naturels.

Dans tout produit la nature et l'homme concourent. Mais la part d'utilité qu'y met la nature est toujours gratuite. Il n'y a que cette portion d'utilité qui est due au travail humain qui fait l'objet de l'échange et par conséquent de la rémunération. Celle-ci varie sans doute beaucoup à raison de l'intensité du travail, de son habileté, de sa promptitude, de son à-propos, du besoin qu'on en a, de l'absence momentanée de rivalité, etc., etc. Mais il n'en est pas moins vrai, en principe, que le concours des lois naturelles appartenant à tous, n'entre pour rien dans le prix du produit.

Nous ne payons pas l'air respirable, quoiqu'il nous soit si *utile* que sans lui nous ne saurions vivre deux minutes. Nous ne le payons pas néanmoins, parce que la nature nous le fournit sans l'intervention

¹ Il est vrai que le travail ne reçoit pas une rémunération uniforme. Il y en a de plus ou moins intense, dangereux, habile, etc. La concurrence établit pour chaque catégorie un prix courant, et c'est de ce prix variable que je parle.

d'aucun travail humain. Que si nous voulons séparer un des gaz qui le composent, par exemple pour alimenter un aérostat, il faut nous donner une peine, ou, si nous la faisons prendre à un autre, il faut lui sacrifier une peine équivalente que nous aurons mise dans un autre produit. Par où l'on voit que l'échange s'opère entre des peines, des efforts, des travaux. Ce n'est véritablement pas le gaz hydrogène que je paye, puisqu'il est partout à ma disposition, mais le travail qu'il a fallu accomplir pour le dégager, travail qui m'a été épargné et qu'il faut bien que je restitue. Dira-t-on qu'il y a autre chose à payer, des dépenses, des matériaux, des appareils? Mais encore dans ces choses, c'est du travail que je paye. Le prix de la houille employée représente le travail qu'il a fallu faire pour l'extraire et le transporter.

Nous ne payons pas la lumière du soleil, parce que la nature nous la prodigue. Mais nous payons celle du gaz, du suif, de l'huile, de la cire, parce qu'il y a ici un travail humain à rémunérer; et remarquez que c'est si bien au travail et non à l'utilité que la rémunération se proportionne, qu'il peut fort bien arriver qu'un de ces éclairages, quoique beaucoup plus intense qu'un autre, coûte cependant moins cher. Il suffit pour cela que la même quantité de travail humain en fournisse davantage.

Quand le porteur d'eau vient approvisionner une maison, si je le payais à raison de l'*utilité absolue* de l'eau, ma fortune, fort maigre il est vrai, n'y suffirait pas. Mais je le paye à raison de la peine qu'il a prise; s'il exigeait davantage, d'autres la prendraient, et en définitive, au besoin, je la prendrais moi-même. L'eau n'est vraiment pas la matière de notre marché, mais bien le travail fait à l'occasion de l'eau.

Ce point de vue est si important et les conséquences que j'en vais tirer si lumineuses quant à la liberté des échanges internationaux, que je crois devoir élucider encore ma pensée par d'autres exemples.

La quantité de substance alimentaire contenue dans les pommes de terre ne nous coûte pas fort cher, parce qu'on en obtient beaucoup avec peu de travail. Nous payons davantage le froment parce que, pour le produire, la nature exige une plus grande somme de travail humain. Il est évident que si la nature faisait pour celui-ci ce qu'elle fait pour celui-là, les prix tendraient à se niveler. Il n'est pas possible que le producteur de froment gagne d'une manière permanente beaucoup plus que le producteur de pommes de terre. La loi de la concurrence s'y oppose.

Si, par un heureux miracle, la fertilité de toutes les terres arables venait à s'accroître, ce n'est point l'agriculteur, mais le consommateur qui recueillerait l'avantage de ce phénomène, car il se résoudrait en abondance, en bon marché. Il y aurait moins de travail incorporé dans chaque hectolitre de blé, et l'agriculteur ne pourrait l'échanger que contre un moindre travail incorporé dans tout autre produit. Si au contraire la fécondité du sol venait tout à coup à diminuer, la part de

la nature dans la production serait moindre, celle du travail plus grande, et le produit plus cher. J'ai donc eu raison de dire que c'est dans la consommation, dans l'humanité, que viennent se résoudre, à la longue, tous les phénomènes économiques. Tant qu'on n'a pas suivi leurs effets jusque-là, tant qu'on s'arrête aux effets *immédiats*, à ceux qui affectent un homme ou une classe d'hommes, *en tant que producteurs*, on n'est pas économiste, pas plus que celui-là n'est médecin qui, au lieu de suivre dans tout l'organisme les effets d'un breuvage, se bornerait à observer, pour le juger, comment il affecte le palais ou le gosier.

Les régions tropicales sont très-favorisées pour la production du sucre, du café. Cela veut dire que la nature fait la plus grande partie de besogne et laisse peu à faire au travail. Mais alors, qui recueille les avantages de cette libéralité de la nature? ce ne sont point ces régions, car la concurrence les amène à ne recevoir que la rémunération du travail; mais c'est l'humanité, car le résultat de cette libéralité s'appelle *bon marché*, et le bon marché appartient à tout le monde.

Voici une zone tempérée où la houille, le minerai de fer, sont à la surface du sol, il ne faut que se baisser pour en prendre. D'abord, les habitants profiteront de cette heureuse circonstance, je le veux bien. Mais bientôt, la concurrence s'en mêlant, le prix de la houille et du fer baissera jusqu'à ce que le don de la nature soit gratuitement acquis à tous, et que le travail humain soit seul rémunéré, selon le taux général des profits.

Ainsi les libéralités de la nature, comme les perfectionnements acquis dans les procédés de la production; sont ou tendent sans cesse à devenir, sous la loi de la concurrence, le patrimoine commun et *gratuit* des consommateurs, des masses, de l'humanité. Donc, les pays qui ne possèdent pas ces avantages ont tout à gagner à échanger avec ceux qui les possèdent, parce que l'échange s'accomplit entre *travaux*, abstraction faite des utilités naturelles que ces travaux renferment; et ce sont évidemment les pays les plus favorisés qui ont incorporé dans un travail donné le plus de ces *utilités naturelles*. Leurs produits, représentant moins de travail, sont moins rétribués; en d'autres termes, ils sont à *meilleur marché*, et si toute la libéralité de la nature se résout en *bon marché*, évidemment ce n'est pas le pays producteur, mais le pays consommateur qui en recueille le bienfait.

Par où l'on voit l'énorme absurdité de ce pays consommateur s'il repousse le produit précisément parce qu'il est à bon marché; c'est comme s'il disait: « Je ne veux rien de ce que la nature donne. Vous me demandez un effort égal à deux pour me donner un produit que je ne puis créer qu'avec une peine égale à quatre; vous pouvez le faire parce que chez vous la nature a fait la moitié de l'œuvre. Eh bien! moi je le repousse; et j'attendrai que votre climat, devenu plus inclement, vous force à me demander une peine égale à quatre, afin de traiter avec vous *sur le pied de l'égalité*. »

A est un pays favorisé, B est un pays maltraité de la nature. Je dis que l'échange est avantageux à tous deux, mais surtout à B, parce que l'échange ne consiste pas en *utilités* contre *utilités*, mais en *valeur* contre *valeur*. Or, A met *plus d'utilités sous la même valeur*, puisque l'utilité de produit embrasse ce qu'y a fait la nature et ce qu'y a fait le travail, tandis que la valeur ne correspond qu'à ce qu'y a mis le travail. — Donc B fait un marché tout à son avantage. En acquittant au producteur de A simplement son travail, il reçoit par-dessus le marché plus d'utilités naturelles qu'il n'en donne.

Posons la règle générale.

Échange, c'est troc de *valeurs*, et la valeur étant réduite, par la concurrence, à représenter du travail, échange c'est troc de travaux égaux. Ce que la nature a fait pour les produits échangés est donné de part et d'autre *gratuitement et par-dessus le marché*, d'où il suit rigoureusement que les échanges accomplis avec les pays les plus favorisés de la nature sont les plus avantageux.

La théorie dont j'ai essayé, dans ce chapitre, de tracer les lignes et les contours demanderait de grands développements. Je ne l'ai envisagée que dans ses rapports avec mon sujet, la liberté commerciale. Mais peut-être le lecteur attentif y aura-t-il aperçu le germe fécond qui doit dans sa croissance étouffer au-dessous de lui, avec la protection, le fouriérisme, le saint-simonisme, le communisme, et toutes ces écoles qui ont pour objet d'exclure du gouvernement du monde la loi de la CONCURRENCE. Considérée au point de vue du producteur, la concurrence froisse sans doute souvent nos intérêts individuels et *immédiats*. Mais si l'on se place au point de vue du but général de tous les travaux, du bien-être universel, en un mot de la *consommation*, on trouvera que la concurrence joue dans le monde moral le même rôle que l'équilibre dans le monde matériel. Elle est le fondement du vrai communisme, du vrai socialisme, de cette égalité de bien-être et de conditions si désirée de nos jours; et si tant de publicistes sincères, tant de réformateurs de bonne foi les demandent à l'*arbitraire*, c'est qu'ils ne comprennent pas la *liberté*.

V. NOS PRODUITS SONT GREVÉS DE TAXES.

C'est le même sophisme. On demande que le produit étranger soit taxé, afin de neutraliser les effets de la taxe qui pèse sur le produit national. Il s'agit donc encore d'égaliser les conditions de la production. Nous n'aurions qu'un mot à dire : c'est que la taxe est un obstacle artificiel qui a exactement le même résultat qu'un obstacle naturel, celui de forcer la hausse du prix. Si cette hausse arrive au point qu'il y ait plus de perte à créer le produit lui-même qu'à le tirer du dehors en en créant la contre-valeur, *laissez faire*. L'intérêt privé saura bien de deux maux choisir le moindre. Je pourrais donc renvoyer le lecteur

à la démonstration précédente. Mais le sophisme que j'ai ici à combattre revient si souvent dans les doléances et les requêtes, j'allais dire les sommations de l'école protectioniste, qu'il mérite bien une discussion spéciale.

Si l'on veut parler d'une de ces taxes exceptionnelles qui frappent certains produits, je conviendrai volontiers qu'il est raisonnable d'y soumettre le produit étranger. Par exemple, il serait absurde d'affranchir de l'impôt le sel exotique; non qu'au point de vue économique la France y perdît rien, au contraire. Quoi qu'on en dise, les principes sont invariables, et la France y gagnerait, comme elle gagnera toujours et évitera un obstacle naturel ou artificiel. Mais ici l'obstacle a été mis dans un but fiscal. Il faut bien que ce but soit atteint, et si le sel étranger se vendait sur notre marché, franc de droit, le Trésor ne recouvrerait pas ses cent millions, et il devrait les demander à quelque autre branche de l'impôt. Il y aurait inconséquence évidente à créer un obstacle dans un but pour ne pas l'atteindre. Mieux eût valu s'adresser, tout d'abord, à cet autre impôt et ne pas taxer le sel français. Voilà dans quelles circonstances j'admets sur le produit étranger un droit, *non protecteur*, mais fiscal.

Mais prétendre qu'une nation, parce qu'elle est assujettie à des impôts plus lourds que ceux de la nation voisine, doit se protéger par ses tarifs contre la concurrence de sa rivale, c'est là qu'est le sophisme et c'est là que j'entends l'attaquer.

J'ai dit plusieurs fois que je n'entends faire que de la théorie et remonter, autant que j'en suis capable, aux sources des erreurs des protectionistes. Si je faisais de la polémique, je leur dirais : Pourquoi dirigez-vous les tarifs principalement contre l'Angleterre et la Belgique, les pays les plus chargés de taxes qui soient au monde? Ne suis-je pas autorisé à ne voir dans votre argument qu'un prétexte? — Mais je ne suis pas de ceux qui croient qu'on est prohibitioniste par intérêt et non par conviction. La doctrine de la protection est trop populaire pour n'être pas sincère. Si le grand nombre avait foi dans la liberté, nous serions libres. Sans doute c'est l'intérêt privé qui grève nos tarifs, mais c'est après avoir agi sur les convictions. « La volonté, dit Pascal, est un des principaux organes de la créance. » Mais la créance n'existe pas moins pour avoir sa racine dans la volonté et dans les secrètes inspirations de l'égoïsme.

Revenons au sophisme tiré de l'impôt.

L'État peut faire des impôts un bon ou un mauvais usage. Il en fait bon usage quand il rend au public des services équivalents à la valeur que le public lui livre. Il en fait mauvais usage quand il dissipe cette valeur sans rien donner en retour.

Dans le premier cas, dire que les taxes placent le pays qui les paye dans des conditions de production plus défavorables que celui qui en est affranchi, c'est un sophisme. — Nous payons vingt millions pour

la justice et la police, c'est vrai ; mais nous avons la justice et la police, la sécurité qu'elles nous procurent, le temps qu'elles nous épargnent ; et il est très-probable que la production n'est ni plus facile ni plus active parmi les peuples, s'il en est, où chacun se fait justice lui-même. — Nous payons plusieurs centaines de millions pour des routes, des ponts, des ports, des chemins de fer : j'en conviens. Mais nous avons ces chemins, ces ports, ces ponts, ces routes, et, à moins de prétendre que nous faisons une mauvaise affaire en les établissant, on ne peut pas dire qu'ils nous rendent inférieurs aux peuples qui ne supportent pas, il est vrai, de budget de travaux publics, mais qui n'ont pas non plus de travaux publics. — Et ceci explique pourquoi, tout en accusant l'impôt d'être une cause d'infériorité industrielle, nous dirigeons nos tarifs précisément contre les nations qui sont les plus imposées. C'est que les taxes, bien employées, loin de les détériorer ont amélioré les conditions de production de ces peuples. Ainsi nous arrivons toujours à cette conclusion, que les sophismes protectionnistes ne s'écartent pas seulement du vrai, mais sont le contraire, l'antipode de la vérité.

Quant aux impôts qui sont improductifs, supprimez-les si vous pouvez ; mais la plus étrange manière qu'on puisse imaginer d'en neutraliser les effets, c'est assurément d'ajouter aux taxes publiques des taxes individuelles. Grand merci de la compensation ! L'Etat nous a trop taxé, dites-vous. Eh ! raison de plus pour ne pas nous taxer encore les uns les autres !

Un droit protecteur est une taxe dirigée contre le produit étranger, mais qui retombe, ne l'oublions jamais, sur le consommateur national. Or, le consommateur, c'est le contribuable. Et n'est-ce pas un plaisant langage à lui tenir que de lui dire : « Parce que les impôts sont lourds, nous élèverons pour toi le prix de toutes choses ; parce que l'Etat prend une partie de ton revenu, nous en livrerons une autre partie au monopole ? »

Mais pénétrons plus avant dans un sophisme si accrédité parmi nos législateurs, quoiqu'il soit assez extraordinaire que ce soit précisément ceux qui maintiennent les impôts improductifs (c'est notre hypothèse actuelle) qui leur attribuent notre prétendue infériorité industrielle, pour la racheter ensuite par d'autres impôts et d'autres entraves.

Il me semble évident que la protection aurait pu, sans changer de nature et d'effets, prendre la forme d'une taxe directe prélevée par l'Etat et distribuée en primes indemnitaires aux industries privilégiées.

Admettons que le fer étranger puisse se vendre sur notre marché à 8 francs et non plus bas, le fer français à 12 francs et non au-dessous.

Dans cette hypothèse, il y a pour l'État deux manières d'assurer le marché national au producteur.

La première, c'est de frapper le fer étranger d'un droit de 5 francs. Il est clair qu'il sera exclu, puisqu'il ne pourrait plus se vendre qu'à 13 francs, savoir : 8 francs pour le prix de revient et 5 francs pour la taxe, et qu'à ce prix, il sera chassé du marché par le fer français, que nous avons supposé être de 12 francs. Dans ce cas, l'acheteur, le consommateur aura fait tous les frais de la protection.

L'État aurait pu encore imposer au public une taxe de 5 francs et la donner en prime au maître de forge. L'effet protecteur eût été le même. Le fer étranger eût été également exclu, car notre maître de forge aurait vendu à 7 francs, ce qui avec les 5 francs de prime lui ferait son prix rémunérateur de 12 francs. Mais en présence du fer à 7 francs, l'étranger ne pourrait livrer le sien à 8.

Je ne puis voir entre ces deux systèmes qu'une seule différence : le principe est le même, l'effet est le même ; seulement dans un cas la protection est payée par quelques-uns, dans l'autre par tous.

J'avoue franchement ma prédilection pour le second système. Il me semble plus juste, plus économique et plus loyal : plus juste, parce que si la société veut faire des largesses à quelques-uns de ses membres, il faut que tous y contribuent ; plus économique, parce qu'il épargnerait beaucoup de frais de perception et ferait disparaître beaucoup d'entraves ; plus loyal enfin, parce que le public verrait clair dans l'opération et saurait ce qu'on lui fait faire.

Mais si le système protecteur eût pris cette forme, ne serait-ce pas une chose assez risible que d'entendre dire : « Nous payons de lourdes taxes pour l'armée, la marine, la justice, les travaux publics, l'Université, la dette, etc. ; cela passe un milliard. C'est pourquoi il serait bien bon que l'État nous prît encore un autre milliard pour soulager ces pauvres maîtres de forge, ces pauvres actionnaires d'Anzin, ces malheureux propriétaires de forêts, ces utiles pêcheurs de morue. »

Qu'on y regarde de près, et l'on s'assurera que c'est à cela que se réduit la portée du sophisme que je combats. Vous avez beau faire, messieurs, vous ne pouvez *donner de l'argent* aux uns qu'en le prenant aux autres. Si vous voulez absolument épuiser le contribuable, à la bonne heure ; mais au moins ne le raillez pas, et ne venez pas lui dire : « Je te prends encore pour compenser ce que je t'ai déjà pris. »

On ne finirait pas si l'on voulait relever tout ce qu'il y a de faux dans ce sophisme. Je me bornerai à trois considérations.

Vous vous prévaluez de ce que la France est accablée de taxes, pour en induire qu'il faut protéger telle ou telle industrie. — Mais ces taxes, nous avons à les payer malgré la protection. Si donc une industrie se présente et dit : « Je participe au paiement des taxes ; cela élève le prix de revient de mes produits, et je demande qu'un droit protecteur en élève aussi le prix vénal. » Que demande-t-elle autre chose si ce

n'est de se décharger de la taxe sur le reste de la communauté? Sa prétention est de recouvrer, par l'élévation du prix de ses produits, le montant de sa part de taxes. Or, le total des impôts devant toujours rentrer au Trésor, et la masse ayant à supporter cette élévation de prix, elle paye et sa taxe et celle de cette industrie. — Mais, dites-vous, on protégera tout le monde. — D'abord, cela est impossible; et cela fût-il possible, où serait le soulagement? Je payerai pour vous, vous payerez pour moi, mais il ne faudra pas moins que la taxe se paye.

Ainsi, vous êtes dupes d'une illusion. Vous voulez payer des taxes pour avoir une armée, une marine, un culte, une université, des juges, des routes, etc., et ensuite vous voulez affranchir de sa part de taxes d'abord une industrie, puis une seconde, puis une troisième, toujours en en répartissant le fardeau sur la masse. Mais vous ne faites rien que créer des complications interminables, sans autre résultat que ces complications elles-mêmes. Prouvez-moi que l'élévation du prix, due à la protection, retombe sur l'étranger, et je pourrai voir dans votre argument quelque chose de spécieux. Mais s'il est vrai que le public français payait la taxe avant la loi, et qu'après la loi il paye à la fois et la protection et la taxe, en vérité, je ne puis voir ce qu'il y gagne.

Mais je vais bien plus loin. Je dis que plus nos impôts sont lourds, plus nous devons nous empresser d'ouvrir nos ports et nos frontières à l'étranger moins grevé que nous. Et pourquoi? Pour lui repasser une plus grande partie de notre fardeau. N'est-ce point un axiome incontestable en économie politique, que les impôts, à la longue, retombent sur le consommateur? Plus donc nos échanges seront multipliés, plus les consommateurs étrangers nous rembourseront de taxes incorporées dans les produits que nous leur vendrons, tandis que nous n'aurons à leur faire, à cet égard, qu'une moindre restitution, puisque d'après notre hypothèse, leurs produits sont moins grevés que les nôtres.

Enfin, ces lourds impôts dont vous arguez pour justifier le régime prohibitif, vous êtes-vous jamais demandé si ce n'est pas ce régime qui les occasionne? Je voudrais bien qu'on me dit à quoi serviraient les grandes armées permanentes et les puissantes marines militaires, si le commerce était libre... Mais ceci regarde d'autres journaux,

Et ne confondons pas, pour trop approfondir,
Leurs affaires avec les nôtres.

FRÉDÉRIC BASTIAT.
