

douanière de l'Angleterre et ce que les nations de l'Europe continentale ont à attendre des dispositions de l'Angleterre; dans ces conditions, et jusqu'à ce que la situation se soit un peu éclaircie, les négociations sont arrêtées, on vit dans une sorte de "statu quo" provisoire, et il ne sera possible d'entrevoir une solution dans l'un ou l'autre sens que quand l'Angleterre aura pris elle-même une décision et aura fait choix du régime économique sous lequel elle entend se placer.

En ce qui concerne les Etats-Unis la question se pose autrement; il ne s'agit pas de savoir quelle direction économique adoptera ce pays. A cet égard, l'Europe est fixée, elle sait que le régime américain est le protectionnisme, et un protectionnisme étroit, sévère, entouré de mesures parfois vexatoires, et que de ce côté il n'y a guère d'atténuations à attendre. Tout ce que l'on peut obtenir, c'est ce que les Américains désignent, sous le nom de Système de réciprocité, qu'il ne faudrait pas confondre avec l'octroi réciproque du traitement le plus favorable; c'en est même presque la négation, au moins au point de vue américain. Nous en savons quelque chose; les Allemands le savent mieux que nous encore, par leur traité du 10 juillet 1900. Grâce à des faveurs qui leur sont spécialement accordées en matière de tarifs, ils ont accordé aux produits américains et dans son entier, le traitement le plus favorable. On sait en effet que les conventions conclues par les Etats-Unis reposent sur ce principe: qu'ils font des concessions à un pays, mais que ces concessions ne s'étendent pas "de plano" à d'autres pays contractants: celles qu'ils ont consenties à l'Allemagne ne sont pas les mêmes que celles qu'ils ont accordées à la France; de même que les concessions qui leur sont faites par l'une et l'autre de ces nations n'ont pas la même étendue. Les conventions avec les Etats-Unis ressemblent à un véritable marchandage: donner le moins pour obtenir le plus, et à cet égard nous sommes obligés de reconnaître que les Américains sont passés maîtres, surtout quand ils rencontrent un pays qui a un intérêt primordial à faire chez eux de l'importation ou qu'ils se trouvent en présence d'un Gouvernement trop disposé à sacrifier facilement les intérêts de ses nationaux.

A l'égard des Etats-Unis, la question s'était posée les années précédentes, de savoir s'il ne convenait pas de constituer contre eux une union douanière, sinon de l'Europe entière, au moins de l'Europe centrale. Nous avons exposé alors ce que nous pensions de ce projet, qui émanait de l'Allemagne et qui n'avait d'autre objectif que de défendre le marché allemand contre les produits américains, quelles que fussent être les conséquences de l'union pour les pays qui auraient eu la naïveté d'y adhérer, croyant franchement dé-

fendre leur propre production. Actuellement, le péril paraît moins immédiat: l'importation des produits industriels américains en Europe n'a pas augmenté au cours de cette année; néanmoins, l'Allemagne n'a pas renoncé à son projet, qui est, non pas abandonné, mais simplement ajourné.

Que sortira-t-il du chaos dans lequel se trouvent plongées les nations européennes? Il semble bien certain que, tout au moins, en ce qui concerne les nations continentales, ce sera le système des traités avec tarifs qui se maintiendra. Mais la forme de ces traités, la contexture de ces tarifs subiront de grandes modifications, relativement au passé! Nous en avons d'ailleurs une preuve dans les échantillons que nous fournit la nouvelle tarification allemande, laquelle est en train de servir de type à celle des autres nations de l'Europe centrale. Au lieu de grandes divisions en classes générales, qui constituaient les anciens tarifs, nous arrivons à une tarification de détails, entrant dans le menu des productions industrielles, portant pour ainsi dire sur chaque objet, tout au moins sur chaque spécialité: on peut dire que la tarification nouvelle sera une tarification de spécialités. Ce mode peut être excessivement dangereux, et l'on a déjà fait ressortir ici même les graves inconvénients qu'il ne manquera pas de présenter pour la France. En effet, tout en respectant la lettre de la clause de la nation la plus favorisée, on s'arrange de façon à mettre dans une classe particulière et à frapper d'un droit les produits qui constituent une spécialité de la nation qu'on veut le "moins" favoriser. Les apparences sont sauvées: les droits sont les mêmes pour tous, mais, en raison même de la spécialisation, ne frappent que ceux qu'on a voulu réellement frapper; d'autant plus que ces spécialisations peuvent s'étendre à l'infini, de sorte que, finalement, tout en respectant les traités, telle nation, qui doit bénéficier du traitement le plus favorable, sera frappée de droits qui constitueront un véritable tarif de guerre.

Nous est-il possible de réagir contre cet état de choses? Car, on remarquera que, dans ce qui précède, nous avons bien envisagé l'Angleterre, les pays de l'Europe centrale, mais nous n'avons fait aucune allusion à la France. C'est qu'en effet, en matière de traités internationaux, la France ne peut être qu'une spectatrice, non pas désintéressée, mais muette; elle n'a pas, à cet égard, voix au chapitre, puisqu'elle n'a pas de traités à conclure. Sauf le traité de réciprocité avec les Etats-Unis et une convention avec l'Italie sur quelques points particuliers, la France ne connaît qu'un régime, qui est celui du traitement réciproque de la nation la plus favorisée; et, à notre avis, ce régime suffit et lui permet de parer aux

dangers qui peuvent la menacer du dehors.

Nous sommes maîtres de nos tarifs: tout est là; c'est là notre force, nous n'en avons pas besoin d'autre. Nous pouvons les modifier quand nous le jugerons à propos, sans qu'aucune convention nous lie les mains; après la période de dénonciation prévue, nous pouvons reprendre notre liberté; dans l'intervalle, nous remanions nos tarifs à notre gré, nous pouvons, nous aussi, établir des divisions à l'infini, faire des spécialisations qui ne porteront que sur des produits que nous aurons choisis à dessein et dans un but précis; et les nations avec lesquelles nous lie, sans rémission, la clause du traitement le plus favorable, n'ont pas à protester, puisque, comme elles, nous demeurons dans le texte de la convention. Quant aux autres nations, nous leur offrirons, comme auparavant, notre nouveau tarif minimum, qu'elles accepteront. Pour cela, que faut-il? Un Gouvernement énergique et un Parlement qui ne mette pas les intérêts de parti ou de coterie au-dessus des intérêts généraux du pays.

Nous ne sommes pas désarmés; nous n'avons qu'à veiller d'abord, qu'à vouloir et à agir ensuite. — (Le Travail National).

"TOUR DU MONDE". — Journal des voyages et des voyageurs. — Sommaire du No 53 (31 décembre 1904).

1. En Islande, par M. Pierre Piobb.
 2. A travers le monde: Le port d'Oran. — Son développement rapide et son brillant avenir, par Pierre de Myrica.
 3. Parmi les races humaines: La taille des Patagons. — Une légende qui disparaît.
 4. Dans le monde du travail: Les canots automobiles.
 5. Civilisations et religions: Les nouveaux Adorateurs du Soleil à Chicago, par Emile Deschamps.
 6. Livres et Cartes.
 7. Les armées et les flottes.
- Abonnements. — France: Un an, 26 fr. Six mois, 11 fr. Union Postale: Un an, 28 fr. Six mois, 15 fr. Le Numéro: 50 centimes. Bureaux à la librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

A LOUER

A louer pour le 1er mai 1905, tout l'étage au-dessus des bureaux du "PRIX COURANT", au numéro 25 de la rue Saint-Gabriel.

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du "PRIX COURANT", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez-les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

Les illustrations descriptives sont les meilleures. De simples gravures, étrangères à l'article annoncé, n'ont pas grand effet.