

tait plus grave encore : à voir les cérémonies, les serments et les onctions laïques qu'il fallait pour affilier à Paris un cordonnier aspirant à la maîtrise, on eût dit qu'il s'agissait de graduer un docteur ou de consacrer un prêtre.

Le plus grand nombre, parmi ces "disciples de saint Crépin", ont déjà disparu devant le magasin de chaussures fabriquées à la mécanique. Le savetier seul résiste, le savetier chanteur de la Fontaine, confiné dans son travail de réfection économique. Le commerce des souliers tout faits débuta en 1820, par des exportations de "pacottilles" aux colonies. Mais le premier essai de division du travail ne s'affirma que vers 1855, après la découverte des appareils qui devaient dépasser la piqueuse de bottines de son intéressant ouvrage. Jusque'en 1880, ces produits, le plus souvent cloués ou vissés, grossiers étuis de cuir, étaient demeurés très inférieurs aux "cousu-main." Mais l'invention de machines, imitant exactement le travail de l'homme et adaptées aux besoins les plus complexes, accomplit alors une révolution rapide de la cordonnerie.

Les Américains en furent les auteurs. Il s'est produit chez eux, pour cette industrie où ils sont passés maîtres, comme pour beaucoup d'autres où ils réalisent chaque jour des progrès inouïs, ce phénomène paradoxal : "l'élévation des salaires a engendré le bon marché de la main-d'œuvre." L'économie obtenue par une machine est d'autant plus sensible et, par suite, l'intérêt que l'on trouve à l'employer est d'autant plus grand, que le travail manuel à qui elle se substitue coûtait plus cher. Il y a par conséquent beaucoup de profit à imaginer des appareils nouveaux, parce que la vente en est énorme et assurée. Ces appareils, une fois trouvés, abaissent fort le prix de façon, mais non pas la paie de l'ouvrier—les ouvriers américains en ont fait l'épreuve, ils "aiment" les machines ;—seulement la production augmente, en excitant les onsommateurs par l'appât du bon marché.

L'émulation à combiner, dans toutes les branches imaginables, des mécaniques ingénieuses, n'est pas récompensée chez tous. Bien des capitalistes ont englouti des millions en tentatives infructueuses. Un seul crée le type parfait ; la fortune le récompense largement, mais la nation elle-même s'enrichit de son succès. La machine à coudre les semelles n'est vendue à nos industriels, par la compagnie Goodyear, que moyennant le paiement, en sus du prix principal, d'une redevance proportionnelle aux services qu'elle rend. Un cadran la surmonte et marque automatiquement le nombre de mille points — celle que j'ai vue en était à 377 millions — pour lesquels la vieille Europe doit, à la fin de chaque mois, payer le tribut à la jeune pupille transatlantique qu'elle émancipait hier.

Nombre d'outils américains ont marché longtemps, ou marchent encore dans nos usines, à des conditions identiques, rapportant à leurs inventeurs lointains 400 ou 500 francs—\$80 ou \$100—par mois. Ils servent à piquer les tiges, à monter, estamper et fraiser, "déformer"—c'est-à-dire à polir—les talons au moyen du mouvement alternatif d'un fer chauffé par un jet de gaz ; ils servent aussi à percer et à coudre les boutonnières : un petit chariot, muni de tous ses organes actionnés par l'électricité, s'approche de l'étoffe fixée sur la table ; il la troue, tandis que deux aiguilles, l'une droite, l'autre croche, formant et serrant tour à tour les boucles du fil, font en quelques secondes le tour de la fente, en y appliquant le garnissage de "milanaise" qui donne du relief. Le fonctionnement, malgré sa complication, est irréprochable et la mécanicienne qui y préside fait 350 boutonnières à l'heure, autant que 18 quivières de jadis.

Depuis que les fabricants ont dressé une échelle rationnelle et mathématique, comportant, pour chaque modèle, 150 à 390 pointures différentes, à moins d'avoir le pied difforme on peut

se chausser tout fait. L'établissement des formes, me dit un manufacturier qui fait annuellement \$600,000 d'affaires, est l'alchimie de notre métier. Ces morceaux de charme ou de hêtre, taillés suivant des patrons étudiés avec soin, varient en longueur depuis 8 pouces de long pour les femmes du Pérou—les plus petits pieds du monde—jusqu'à 1 pied pour les négresses. Ce dernier chiffre correspond au maximum du pied d'homme, en France, tandis que les extrémités féminines de nos compatriotes sont "en moyenne" de 10 pouces.

Affaire de régime non moins que de race : habitués à marcher pieds nus, les nègres ont des doigts développés en éventail, qui refusent d'entrer dans aucune chaussure, tandis que dans les pays où les dames marchent à peine, le pied se ramasse et s'accourcit. Cette exigüité n'est-elle pas payée trop cher ? Senoritas hispano-américaines, beautés des harems orientaux, ne plaignons-nous pas celles à qui le climat ou la coutume interdit de faire usage de leurs jambes, nous autres dont l'oeil est réjoui sans cesse par la femme en mouvement ? Spectacle pédestre infiniment délicat, depuis le glissement cadencé et ondulatoire jusqu'au trottement allé, qui bat le sol à coups menus et légers.

L'assemblée des notables de 1597, en France, gémissant sur l'excès des importations anglaises, affirmait que les voisins d'outre-manche remplissent le royaume d'articles de toutes sortes, "jusqu'à de vieilles bottes et savates, qu'ils font porter à pleins vaisseaux en Normandie !" Plaintes difficiles à admettre, semble-t-il, du moins pour les chaussures, étant donné leur bas prix habituel aux siècles passés. Les campagnards ne payaient leurs souliers que 18c sous Louis XI, soit, d'après la valeur relative de l'argent, \$1.08 en monnaie de nos jours. Évalués aussi en monnaie contemporaine, des souliers à courroie pour la reine (1312) reviennent à \$1.90 ; ceux du sire de la Trémouille (1400) coûtent \$1.60, les "escarpins" des gens de guerre sont vendus 80c au XVI^e siècle et l'on se procurait des "housseaux" en cuir de Cordoue—le housseau couvrait, on le sait, la moitié de la cuisse—pour \$7.20. Même bon marché aux temps modernes.

Cet article n'était vraiment onéreux que pour les raffinés, qui poussaient la profusion jusqu'à la démenche, comme Cinq-Mars à qui Louis XIII reprochait d'avoir 300 paires de bottes. Les souliers à talons rouges des gentilshommes montaient à \$4.80 sous Louis XV ; les mules mignonnes de toile d'argent à mouches d'or allaient encore plus haut ; mais la masse de la population se procurait une paire de chaussures communes pour \$1.20 ou \$1.40—3 livres 10 sous—jusqu'à la Révolution.

La hausse des matières premières et des salaires avait enchiéri jusqu'à nos jours, dans une proportion très forte, cette partie de l'habillement. La transformation récente l'a ramenée à des chiffres plus abordables. Il existe aujourd'hui, dans les bazars, des bottines de femmes depuis \$1.00 ; le détaillant les achète en fabrique 80c, somme qui, chez le manufacturier, se compose de 50c de matière première—"croûte" de vache pour les campagnons, mouton pour les sortes urbaines—20c de façon et 10c de frais généraux et de bénéfice. De nombreux spécialistes d'une catégorie plus relevée offrent, pour un prix uniforme de \$2.50, des chaussures qu'ils achètent, les unes \$1.40, les autres \$2.20, aux usines.

La cordonnerie mécanique fournit, pour un prix réduit de moitié, des marchandises identiques à celles que confectionnaient péniblement les artisans ordinaires ; elle ne prétend pas remplacer les produits de grand luxe, la tenue de chasse des sportsmen ou les souliers de théâtre des actrices en vedette, copiés sur des tableaux du Louvre. D'abord elle ne suit la mode que de loin. Le bon ton ordonne-t-il maintenant de "porter" des pieds longs et minces, elle en est encore aux bonts carrés, "Carnot" ou "sénateur".