

De l'échange

Où l'on s'avise que le moteur du commerce est dans l'inégalité des valeurs échangées, comme l'avait bien vu Condillac.

CANDIDE: Je vous avoue que votre leçon sur l'utilité m'a un peu surpris, je ne voyais guère en quoi elle pourrait m'être... utile. Cela n'a en tout cas que très peu de chose à voir avec ce que j'avais appris dans les livres et les manuels. De quoi allons-nous parler aujourd'hui ?

ARCHIBALD: De l'échange.

C.: Cela tombe bien. Le président de F***¹, qui a des usines dans la région, a demandé à me voir. Je devine pourquoi. Il veut que j'appuie sa campagne pour le maintien des **quotas d'importation de voitures japonaises**. Vous allez sans doute me dire ce que je dois lui répondre.

A.: Je ne suis pas votre conseiller, mais votre professeur. Ne confondons pas les rôles !

C.: J'en reviens à ma remarque de départ. À quoi peut m'être utile votre enseignement si je ne peux m'en servir pour prendre des décisions ?

A.: Avant de dire quoi que ce soit, vous demande-

rez au président de F*** s'il sait ce qu'est un jeu à somme nulle.

C. : Volontiers, car je ne le sais pas non plus.

A. : Un jeu à somme nulle est un jeu où la somme des gains et des pertes est égale à zéro. La formule fameuse de Montaigne, « Nul ne gagne qu'un autre ne perde¹ », exprime parfaitement ce type de jeu. On lui oppose le jeu à somme positive, c'est-à-dire le jeu où la somme des gains et des pertes est positive. On peut aussi imaginer un jeu à somme négative, où la somme des gains et des pertes serait négative. Dans les casinos, si l'on met à part la « banque », les jeux sont disposés de telle façon qu'ils sont à somme négative pour les joueurs, sinon les propriétaires des machines à sous de casino ne gagneraient pas d'argent.

C. : Quel rapport avec le commerce international ?

A. : Cela a un rapport très direct non seulement avec le commerce international, mais avec le commerce tout court. Deux conceptions s'affrontent. Dans la première, qu'on dirait inspirée du général prussien Clausewitz, le commerce est la continuation de la guerre par d'autres moyens². C'est une sorte de combat avec un perdant et un gagnant. On entend ça tous les jours à la radio ou à la télé, tant le vocabulaire économique a emprunté au langage militaire. Il n'est question que de conquête de marchés, de position défensive, et même de guerres, guerre du poulet, de la betterave, du hareng...

C. : Ne s'agit-il pas d'un combat de tous les jours, dans le monde tel qu'il est, dans cette économie que l'on dit mondialisée ?

A. : Dans cette conception de l'échange, le gain de l'un équivaut à la perte de l'autre. Je suis sûr que « votre ami » le président de F*** connaît Mon-

taigne. Montaigne est certainement un génie de notre langue, mais en économie il ne fait que continuer une certaine tradition à laquelle s'oppose une autre conception du commerce où le jeu non seulement est à somme positive, mais encore est arrangé de telle façon que toutes les parties y gagnent. Les auteurs qui ont réfléchi au commerce pourraient être répartis en deux camps. Du côté du jeu à somme nulle on trouverait en compagnie de votre cher Montaigne un saint Jérôme¹ pour qui « toutes les richesses viennent de l'iniquité, et à moins que l'un n'ait perdu, un autre ne peut gagner² ».

C. : Cette proposition ne pourrait-elle pas être renversée ? C'est parce qu'on peut gagner seulement aux dépens d'autrui que toutes les richesses ont l'iniquité pour l'origine.

A. : Nous y reviendrons dans de prochaines leçons. Avec saint Jérôme et Montaigne, on trouverait encore Giovanni Botero, le grand juriste italien du xvi^e siècle : « Le moyen très commun de s'enrichir aux frais d'autrui, c'est le commerce³. » Ne manquerait pas à l'appel notre Colbert national, tant célébré en France aujourd'hui encore : « Le commerce est une guerre perpétuelle et paisible d'esprit entre toutes les nations », disait ce grand ministre de Louis XIV⁴. À partir de là on pourrait citer ceux que l'on appellera les mercantilistes, les protectionnistes, et de nos jours, les théoriciens de l'« échange inégal » selon qui, pour le dire en peu de mots, les pays sous-développés perdent forcément à commercer avec les pays développés, ou encore les opposants au G.A.T.T. de tous bords, au premier rang desquels on trouverait Maurice Allais, l'unique prix Nobel français d'économie⁵. Du côté du jeu à somme positive, on placerait une tradition de pensée tout aussi vénérable.

D'abord saint **Thomas d'Aquin**. Malgré ses positions ambivalentes sur le « juste prix » dont nous aurons l'occasion de reparler, l'immense auteur de la *Somme théologique* marque clairement que « l'achat et la vente semblent avoir été institués pour l'avantage mutuel des deux parties, puisque l'une a besoin de quelque chose qui appartient à l'autre, et réciproquement ». À partir de là, l'idée d'un « bénéfice mutuel » va traverser toute la littérature économique du Moyen Âge jusqu'à nos jours. On pourrait évidemment multiplier les citations. Même le physiocrate **Quesnay**, beaucoup plus libéral qu'on le croie généralement, demande que l'on cesse « d'envisager le commerce entre les nations comme un état de guerre et comme un pillage sur l'ennemi », car, explique-t-il, « chacun tend à profiter par le commerce autant qu'il le peut dans ses ventes et dans ses achats¹ ».

C. : Quel jeu correspond à la réalité ? Le jeu à somme nulle ou celui à somme positive ?

A. : Je ne peux répondre à cette question sans prendre parti. Vous-même, qu'en pensez-vous ?

C. : Le bon sens va du côté de Montaigne. Comme toujours ! **Si le jeu du commerce est à somme positive**, si les deux partenaires gagnent à l'échange, si les gains de l'un et de l'autre sont augmentés, **c'est qu'il se dégage de l'opération une sorte de surplus dont on ne sait d'où il pourrait provenir**. Ce surplus, cette valeur en plus, cette plus-value — diriez-vous sans doute — ou encore ce profit ont quelque chose d'inconcevable puisque rien n'est produit. Ne s'agit-il pas seulement d'un échange d'une marchandise contre une autre ? ou d'une marchandise contre de la monnaie ? Comment une opération de simple changement de main pourrait-elle engendrer la moindre valeur supplémentaire ? Par intuition, je vote pour le

jeu à somme nulle. « Rien ne peut sortir de rien », comme dit ce vieux compère de Lear¹.

A. : Autrement dit, le commerce est « stérile », pour reprendre la formule des « physiocrates » au XVIII^e siècle².

C. : Je n'irai pas jusque-là.

A. : Sans doute faut-il réfléchir davantage au sujet. L'économie est souvent une affaire de simple bon sens. Mais parfois le bon sens est trompeur. En fait, derrière la différence entre deux lignes de pensée que nous avons distinguées se profile une question plus fondamentale : **y a-t-il ou non équivalence des biens échangés ?** En économie de troc la question devient : si j'échange une vache contre trois moutons, est-ce que cela veut dire qu'une vache égale trois moutons ? En économie monétaire : si j'échange une leçon particulière contre de l'argent, est-ce que cela veut dire : une leçon est égale à, disons, mille francs ? Cela n'a l'air de rien, mais c'est un problème très important.

C. : C'est le problème de la valeur, n'est-ce pas ?

A. : Si vous voulez. Sa solution est difficile, ouvre beaucoup de portes et en ferme tout autant. Ainsi la solution qu'a trouvée **Aristote** dans son *Éthique à Nicomaque* a-t-elle tourmenté des générations d'« économistes » ou de proto-économistes pendant des siècles. Le grand philosophe grec nous dit en effet que **pour qu'un échange ait lieu, il faut que les biens ou les services échangés soient rendus égaux**. Et il insiste plusieurs fois sur le terme. Textuellement : « Ces échanges réciproques auront lieu quand on aura rendu les objets égaux³. »

C. : Mon maître de philosophie m'a assuré qu'Aristote ne se contentait pas de cette « égalité », qu'il y ajoutait des considérations morales.

A. : Tout à fait. Et cela complique encore les choses. Pour être « juste » l'échange doit impliquer, selon Aristote, une « égalité proportionnelle ». La justice consiste donc à traiter inégalement des individus inégaux. L'exemple qu'il prend pour illustrer ce concept a plongé dans la perplexité des cohortes d'exégètes. Il s'agit d'un architecte qui échange ses services avec un cordonnier. Or ce qui constitue une égalité proportionnelle, nous dit Aristote, c'est que quatre termes A, B, C et D sont tels que $A/B = C/D$. Et voici maintenant le passage si difficile : « Prenons par exemple un architecte A, un cordonnier B, une maison C, et une chaussure D. Il faut que l'architecte reçoive du cordonnier le travail de celui-ci et qu'il lui donne en échange le sien. Si donc, premièrement, est réalisée cette égalité proportionnelle, si deuxièmement la réciprocité existe, les choses se passeront comme nous venons de le dire. Faute de quoi l'égalité sera détruite et ces rapports n'existent plus¹. » Admettons. Mais quel peut bien être le rapport de l'architecte au cordonnier ? Imaginons un instant que vous soyez un prince de ce monde et que nos relations soient gouvernées par la règle d'Aristote. Vous êtes A. Je suis B, un modeste professeur d'économie, C, l'argent que vous me donnez, et D, les leçons que vous voulez bien accepter de moi. Il faudrait que le rapport entre l'argent et les leçons soit égal au rapport entre le puissant personnage que vous êtes et le petit prof' que je suis. Ces leçons seraient ruineuses.

C. : Avouez tout de même que vous ne facturerez pas vos leçons particulières au même prix s'il s'agit de l'un de vos élèves ordinaires.

A. : Vous m'embarrassez.

C. : Et puis, à vous entendre, il ne me semble pas que votre raisonnement suive exactement celui

d'Aristote. L'architecte en question vend au cordonnier des services d'architecte. Il faudrait donc tenir compte des services qu'un prince pourrait rendre à son professeur d'économie. Peut-être retrouverions-nous alors l'égalité proportionnelle chère au philosophe grec ?

A. : L'exemple des leçons particulières est peut-être mal choisi. Prenons le prix du pain. Imaginez que le tarif de la baguette soit proportionnel au revenu de ses acheteurs !

C. : Le pain dit intégral vaut 12 francs dans le VIII^e arrondissement à Paris, et le même, seulement 9 francs dans mon petit village en Normandie.

A. : Est-ce vraiment le même ?

C. : C'est exactement le même !

A. : D'accord ! Mais cette différence de prix est-elle vraiment proportionnelle à la différence de niveaux de vie entre le VIII^e arrondissement et votre petit village normand ? Permettez-moi d'en douter ?

C. : Et le psychanalyste ?

A. : Que voulez-vous dire ?

C. : Il paraît que le prix d'une séance est fonction du revenu du patient.

A. : Quelle en serait la raison ?

C. : D'après ce qu'on m'en a dit, le patient doit faire un sacrifice. Il faut que ça lui coûte. Et pour que ça lui coûte vraiment, il faut une certaine proportionnalité entre son revenu et les honoraires qu'il verse à son psy.

A. : Je crois comprendre la logique de l'affaire. Pour un patron qui gagne un million de francs par mois, même si la séance d'analyse lui coûte 500 francs et qu'il en prend deux par semaine, cela lui fait une dépense de 4 000 francs par mois. Soit 0,004 % de son revenu. Alors que si l'on applique le

même tarif à un smicard, on approche les 80 %. La cure n'aura aucun effet sur le milliardaire puisqu'elle ne lui coûte pratiquement rien, et elle n'en aura aucun non plus sur le smicard, car il sera mort de faim au bout de trois séances. Le Rmiste, quant à lui, qui touche un peu plus de 2 000 francs par mois, s'abstiendra purement et simplement de toute psychanalyse.

C. : Comment faire alors ?

A. : Je conçois que ce soit un problème difficile à résoudre. Car si d'un autre côté vous appliquez le même taux à tout le monde, le psychanalyste va gagner deux cents fois avec le milliardaire ce qu'il gagne avec le smicard. Ce qui signifie qu'une analyse du milliardaire lui rapporte autant que deux cents analyses de smicard ! Et c'est bien évidemment toute la vie, professionnelle, et même la vie tout court de l'analyste qui en sera bouleversée. Pourquoi voulez-vous qu'il continue à travailler toute la journée s'il gagne 50 000 francs avec un seul de ses clients ? Et s'il ne garde que ce client, il se trouvera dans une situation de dépendance ; il n'y a pas besoin d'avoir lu tout Freud pour comprendre qu'à ce moment-là sa relation avec le client sera très particulière.

C. : Il paraît que les psychanalystes exigent d'être payés en liquide. Un ami m'a raconté qu'à chaque fois qu'il veut payer par chèque, son analyste lui dit : non cher Monsieur, sur le chèque vous serez obligé d'inscrire le Nom-du-Père, et cela va fausser notre relation. Quelle est la bonne solution, Archibald ? L'économiste peut-il répondre ?

A. : Aucune n'est pleinement satisfaisante. Qui a dit qu'il est plus difficile à un riche d'entrer dans le Royaume des cieux qu'à un chameau de passer par le chas d'une aiguille ?

C. : La Sécurité sociale marche sur le même principe, puisque les cotisations sont proportionnelles au revenu. La Sécu serait donc aristotélicienne ! Quelle bonne nouvelle !

A. : Pas tout à fait. Les cotisations sont plafonnées. Nous parlerons de la Sécurité sociale une autre fois. Revenons à l'égalité dans l'échange. C'est là, à mon humble avis, que le bât blesse. Car si égalité il y a, pourquoi y aurait-il échange ? Reprenons l'exemple du troc des trois moutons contre une vache. Propriétaire de la vache, pourquoi l'échangerais-je contre trois moutons, si leur valeur à eux trois est égale — je dis bien égale, strictement égale — à celle de ma vache. Et il est évident que je pourrais me poser la même question si j'étais propriétaire des trois moutons. Pourquoi procéder à l'échange dans ces conditions ? Si la valeur des produits échangés est égale, aucune des deux parties ne gagne à l'échange, et il n'y a donc aucune raison pour que l'échange se produise, sauf à prendre en compte d'autres considérations, mais alors nous sortons de la limite du problème que nous nous sommes posé, à savoir la stricte égalité de valeur du produit « vache » avec le produit « trois moutons ». Et pourtant des millions d'échanges se font de par le monde à chaque instant. Il faut donc leur trouver une autre explication, plus satisfaisante.

C. : Je n'en vois pas.

A. : On a mis des siècles à la trouver, et encore celle-ci est-elle fort peu connue. Même dans les meilleurs manuels, parfois, elle ne figure pas. Revenons encore une fois à notre cher Condillac, dont nous avons vu à quel point il avait été clairvoyant à propos de l'utilité¹.

C. : Rien entre Aristote et Condillac.

A. : Pas exactement rien. Des lueurs par-ci par-là. Mais rien d'aussi clairement et d'aussi élégamment formulé que ces deux phrases fulgurantes: « Il est faux que dans l'échange on donne une valeur égale pour une valeur égale. Au contraire, chacune des parties toujours abandonne une moins grande pour une plus grande valeur. » Voilà, tout est dit. Si j'échange ma vache contre mes trois moutons, c'est qu'au moment de l'échange ma vache a moins de valeur pour moi que les trois moutons de mon voisin. Ainsi faut-il encore que mon voisin fasse au même moment le même raisonnement en sens inverse au sujet de ses moutons pour que nous puissions procéder à l'échange. L'échange ne peut avoir lieu que s'il y a cette inégalité dans l'esprit de chacune des parties. L'inégalité de valeur est le moteur de l'échange. Il en est de même pour n'importe quel échange de marchandise ou de service contre argent. Si j'accepte de déboursier 6 francs pour acheter un journal, c'est qu'au moment de l'achat les 6 francs que j'ai en poche ont moins de valeur que je n'en attache au journal. Mais à condition que ce soit le journal du jour. Le lendemain, cette même liasse de papier imprimé n'aura que la valeur d'un emballage de poisson. Il en est de même pour le kiosquier: les 6 francs qu'il reçoit ont pour lui plus de valeur que le journal qu'il me remet et qu'il ne lit même pas. Que l'on ait mis tant de temps, non pas à comprendre cela, car en fait on le savait intuitivement depuis l'origine des temps, mais à le formuler est un indice de la faiblesse ou des limites de notre pensée.

C. : Et la théorie de l'échange inégal ?

A. : Ça n'a évidemment rien à voir. Cette théorie, à laquelle je faisais allusion dans la leçon précédente, implique que l'une des parties, la plus pauvre,

est contrainte d'échanger une valeur supérieure contre une valeur inférieure. Ce qui est exactement le contraire de ce que nous disons de l'échange. La formule de Condillac, je suis confus d'y insister, est d'autant plus remarquable qu'elle a été écrite cent ans avant que la théorie complète de l'utilité ait été découverte par l'École autrichienne, dont les chefs de file sont Carl Menger¹ et Eugen Bohm-Bawerk², et dont les continuateurs au xx^e siècle seront Mises et Hayek. Nous en reparlerons.

C'est en partie à Menger que l'on doit l'invention d'une doctrine au nom bizarre, le *marginalisme*. Le piquant, c'est qu'il y a des éléments de marginalisme chez Aristote, mais qu'il n'a pas su les appliquer au problème de l'échange. S'il avait pu le faire...

C. : Donc, le marginalisme ?

A. : Le principe en est très simple: le deuxième verre d'eau étanche moins la soif que le premier, le troisième encore moins, et ainsi de suite. C'est la loi dite de l'utilité marginale décroissante. Propriétaire d'un troupeau de cent vaches, la centième vache que je suis prêt à échanger contre trois moutons a moins d'utilité que la quatre-vingt-dix-neuvième. Pourquoi ? Par exemple, parce que j'ai du lait en trop grande abondance, ou que le prix du fourrage a augmenté, ou que je manque de place dans mon étable, ou pour tout autre motif. Même raisonnement pour les trois moutons à supposer qu'ils appartiennent à un troupeau de trois cents têtes. Quand je procède à l'échange, ce n'est pas une vache abstraite que je cherche à échanger contre trois moutons abstraits. C'est la nième vache de mon troupeau, qui, en outre, a intrinsèquement telles qualités ou tels défauts. Si mon troupeau était décimé par la maladie de la

« vache folle », je pourrais ne souhaiter me débarrasser non pas seulement de ma centième, mais de ma vingtième vache, et même du troupeau entier contre beaucoup moins de moutons, et encore ! Le propriétaire de moutons tient le même type de raisonnement. L'ensemble « trois moutons » qui est présenté à l'échange est une « unité » marginale par rapport à son troupeau. Une erreur commune consiste à considérer l'unité marginale comme une unité au sens d'une vache, un mouton, une assiette, etc. L'ensemble des meubles qui se trouvent dans cette pièce peut être considéré comme une unité marginale par rapport à son patrimoine, si notre hôte décidait de les vendre.

C. : Le même raisonnement vaudrait pour l'échange de marchandise contre monnaie ?

A. : Oui. Au moment de l'achat j'échange telle somme de monnaie, marginale par rapport à l'ensemble de mes disponibilités, pour me procurer tel bien qui s'ajoutera à ceux dont je dispose. Au moment de la vente, j'échange tel bien, marginal par rapport à mon patrimoine, contre telle somme d'argent qui viendra s'ajouter à la monnaie que j'ai déjà.

C. : Est-ce que l'Avare qui aime l'argent pour l'argent ne met pas en défaut cette loi ?

A. : Il se peut en effet, mais votre question vient trop tôt. Je préfère ne pas y répondre aujourd'hui !

C. : Laissons là Harpagon, et reconnaissez avec moi que la notion d'égalité dans l'échange a pour elle l'avantage de la simplicité.

A. : En apparence seulement. Certes, la série une vache égale trois moutons égale mille cinq cents francs égale un dixième de cheval de course, etc., paraît simple et clair. En lui substituant des inégalités pour chaque partie à chaque échange, nous don-

nons l'impression de compliquer singulièrement les choses. Nous ne pouvons même pas mesurer pour l'une des parties, par exemple le propriétaire de vaches, de combien pour lui la valeur de la centième vache est inférieure à celle des trois moutons. Et de combien elle est supérieure pour le propriétaire de moutons.

C. : C'est un monde où il y a de l'ordre, et pas de mesure.

A. : Un monde ordinal.

C. : Ordinal ?

A. : L'ordinal s'oppose au cardinal. Dans un monde cardinal, tout se mesure par des chiffres. Dans un monde ordinal, nous faisons des classements et à chaque classement nous donnons un ordre. Mais nous sommes bien incapables de donner la moindre mesure des écarts qui séparent les différentes classes à un moment donné. Nous en sommes d'autant moins capables que ces écarts peuvent changer au gré de nos humeurs quand ce n'est pas l'ordre lui-même qui est bouleversé par nos caprices. Un jour, nous mettrons en priorité des priorités de dîner dans un restaurant de luxe, et nous sacrifierons tous nos besoins à cette envie. Un autre jour nous préférons rester à la maison jouer aux échecs avec notre ordinateur, et l'argent que nous économisons ainsi, nous nous en servons pour compléter notre discothèque ou bien pour grossir notre compte d'épargne. Nous ne disposons pas d'une unité de mesure pour étalonner nos besoins et nos désirs. Comment pourrions-nous en trouver une pour les comparer à ceux d'autrui ? Le monde ordinal est un monde de la relativité généralisée où nous passons notre temps, consciemment ou inconsciemment, à comparer ce que nous avons avec ce que nous n'avons pas, ce que

nous faisons avec ce que nous ne faisons pas, où nous supputons ce que nous pouvons ou ne pouvons pas obtenir au prix de tel ou tel sacrifice. Le monde cardinal est un monde où une vache vaut trois moutons ou mille cinq cents francs. Mais est-ce que cela a un sens de dire une vache vaut trois moutons ? Si une poire a le même prix qu'une pomme, est-ce que cela a un sens de dire qu'une pomme égale une poire ?

C. : J'avoue que j'ai la faiblesse de penser que cela peut en avoir un. Mais vous me faites douter de mes certitudes. C'est le jeu. Un jeu jusqu'à maintenant à somme... négative. Cela existe ?

A. : Évidemment. On l'a déjà dit, il me semble. C'est un jeu où le gain de l'un n'est pas suffisant pour compenser la perte de l'autre. Ou encore où tout le monde perd.

C. : Perdrions-nous tous les deux à ce jeu ?

A. : Si nous continuons d'y jouer, c'est que nous pensons y gagner quelque chose.

C. : Je suis sûr de ce que vous gagnez puisque je vous paye.

A. : On n'est jamais sûr de ce que gagne l'autre même si on connaît son salaire. On ne peut répondre que pour soi.

C. : Bien répondu ! Mais il y a encore autre chose qui me chiffonne dans ce que vous venez de nous dire. Supposons que la science économique soit une science... ordinaire comme vous dites, avec toutes les implications que vous venez de développer. Comment pourrait-elle prévoir quoi que ce soit ? Et si elle ne peut prévoir, mérite-t-elle le nom de science ?

A. : Vous venez de mettre le doigt sur l'une des raisons pour lesquelles tant d'économistes tiennent à ce que leur science soit cardinale. Pour eux la science

économique ne peut être que cardinale, car sinon elle perdrait tout pouvoir prédictif, et par conséquent elle ne serait plus une science. Mais tout ordinaire qu'elle soit, la science économique est capable de prévoir l'avenir si elle raisonne justement.

C. : Tout cela est bel et bon, et même captivant. Mais cela ne me dit pas ce que je vais dire au président de F***.

A. : Vous m'obligez à sortir de mon rôle.

C. : Faites un effort. Ça restera entre nous.

A. : La première chose que je lui dirais, c'est qu'il faut prendre en considération tous les citoyens, et non pas seulement les salariés de l'entreprise F***.

Même si tous les Français n'ont pas d'automobiles, ils sont à peu près tous des acheteurs potentiels d'automobile. En tout cas, les acheteurs potentiels sont beaucoup plus nombreux que les ouvriers de F***, et même de toute l'industrie automobile de ce pays, même s'ils n'ont pas les mêmes moyens pour se faire entendre (ils ne sont représentés par aucun syndicat). Quelles que soient les raisons pour lesquelles ces quotas d'importation de voitures japonaises ont été institués, il n'en reste pas moins qu'ils réduisent la liberté de choix des acheteurs. Tout ce que nous venons dire de l'échange implique la liberté des échangistes. Le fait même que cette liberté soit entravée est une atteinte au bien-être. Je vous accorde volontiers que la liberté dans l'échange n'est jamais absolue. Ce n'est pas une raison pour la réduire artificiellement par des quotas.

C. : Mais à vous entendre, il n'y aurait bientôt plus d'industrie automobile dans ce pays.

A. : D'abord, ce n'est pas prouvé. F*** n'est pas toute l'industrie automobile. Elle peut très bien être absorbée par G*** sans que disparaisse pour autant

toute industrie automobile en France. Ensuite, à supposer que ce fût le cas, je ne vois pas où serait le drame.

C. : Mais c'est une industrie stratégique!

A. : C'est ce qu'on dit toujours des activités menacées. On l'a dit pour les mines. On l'a redit pour la sidérurgie. On va nous le servir pour les banques. Des centaines de milliards sont partis en fumée pour ce simple mot : « stratégique ». Et vous le savez bien. Et vous savez très bien aussi tout ce que l'on aurait pu faire avec ces milliards.

- Écoutez-moi : j'ai un argument plus sophistiqué pour votre président de F***. Dites-lui que toute entrave à l'importation est aussi une entrave à l'exportation. Il comprendra.

- C. : Mais moi je ne comprends pas.

- A. : Encore une autre leçon à prévoir sur la balance des paiements. Nous n'avons pas fini de nous revoir.

- C. : Et que faites-vous des milliers d'emplois menacés, homme sans cœur?

- A. : À quoi cela servirait que je vous dise que c'est un drame épouvantable? À quelqu'un qui vient d'être victime d'un accident, la seule chose que l'on peut souhaiter, c'est qu'il soit bien assuré. Ces milliers de gens sont-ils bien assurés contre le chômage? C'est la première question qu'il faut poser. La deuxième est : qui les a mis dans cette situation? Est-ce que votre cher ami, le président de F***, ne serait pas quelque peu responsable de la panade, si vous me passez cette expression, dans laquelle se trouvent ses salariés? La troisième : quelles seraient les conséquences du maintien des quotas pour l'ensemble de l'économie? Bref, tant que je n'aurai pas obtenu de réponse à ces questions, si j'étais à votre

place, je ne soutiendrai pas la campagne du président de F***.

C. : Mais vous n'êtes pas à ma place.

A. : Je ne vous le fais pas dire.