

CHAPITRE II.

LES INSTRUMENTS DU CHEF.

SOMMAIRE.

- I. L'HOMME.
 - II. LE FRANÇAIS.
 - III. LA FOULE. — LA TROUPE.
 - IV. LE SOLDAT FRANÇAIS. — LA TROUPE FRANÇAISE.
-

I. L'HOMME.

38. — Dès l'antiquité, les chefs militaires ont fait usage, pour exalter le moral et maintenir la discipline de leurs troupes, de procédés que ne renieraient pas les généraux des armées modernes.

Les harangues de César et les proclamations de Napoléon à leurs soldats ; les moyens par lesquels Xénophon, Alexandre, Annibal, Gustave-Adolphe prévenaient ou mataient les mutineries de leurs troupes fournissent, aujourd'hui encore, des enseignements précieux.

Les procédés de commandement, vieux comme le monde, se basent tous sur la connaissance du cœur humain.

Aujourd'hui, — plus encore peut-être qu'autrefois, — la pratique du commandement, de l'entraînement et de l'instruction implique pour l'officier l'application journalière des lois de la psychologie et de la physiologie.

Il y a donc une psychologie militaire.

Les caractères de cette psychologie sont :

D'être éducative et non spéculative ;

De ne pas se limiter à l'étude de l'individu. Les lois qui régissent la troupe appartiennent en effet plus à la psychologie collective qu'à la psychologie individuelle ;

De ne pas se borner à la connaissance des phénomènes de la vie consciente. Elle doit étudier, pour les contrôler et les diriger, les phéno-

mènes de la vie inconsciente, qui jouent un si grand rôle dans l'entraînement intellectuel et physique.

Au point de vue pratique elle doit permettre au chef :

De connaître ses hommes pour mieux les commander ;
De se connaître lui-même afin de s'améliorer.

1 LA VIE INCONSCIENTE.

a) *La vie inconsciente dans l'ordre physiologique.* *L'automatisme. — Les réflexes.*

39. — Le *Reglement de manœuvre d'infanterie* du 1^{er} février 1920 affirme que la formation et l'entretien des réflexes constituent la base même de l'instruction et de l'éducation militaires. Puis il ajoute :

« En fin d'instruction on fera comprendre à chacun que tout converge vers la formation de quelques réflexes de combat indispensables pour obtenir le succès. »

La formation et l'entretien des réflexes dans l'ordre physiologique ont beaucoup de points communs avec le développement et le maintien des forces morales. Il est donc indispensable d'en rappeler brièvement les principes.

Les réflexes se forment suivant une loi qui a été établie au commencement du XIX^e siècle par le naturaliste français Lamarck, et qui est la suivante :

« La fonction crée l'organe et inversement l'inaction atrophie puis détruit l'organe. »

Étendant cette loi à tout l'organisme, on peut en conclure que la capacité de travail d'un homme et son énergie sont le fruit des efforts qu'il a fournis antérieurement, et que l'oisiveté engendre, en même temps que la faiblesse, l'incapacité au travail.

Dans la pratique, l'exercice développe non seulement l'organe, mais aussi la capacité de travail de cet organe.

La loi de Lamarck posée, quelles en sont les conséquences ?

Nous savons que la loi du développement des muscles par l'exercice constitue la base de l'entraînement physique.

Il en est de même pour les organes des sens et, — ce qui est capital pour l'éducateur, — pour notre système nerveux et pour toutes nos facultés psychologiques.

40. — Dans le domaine physiologique, nos actes se traduisent par des mouvements.

Les agents immédiats du mouvement sont les muscles, mais si les muscles exécutent les mouvements, ils ne peuvent les provoquer ; livrés à eux-mêmes, ils sont inertes.

Pour entrer en contraction, il faut au muscle le secours d'un excitant, habituellement la volonté, dont le siège est le cerveau. Mais la volonté n'agit pas directement sur l'organe moteur, elle a besoin d'intermédiaires, de transmetteurs, qui sont les nerfs.

La réunion de tous les nerfs du tronc et des membres constitue la moëlle épinière.

La moëlle épinière ne sert pas seulement de transmetteur entre la volonté et le muscle; elle est en même temps un centre nerveux; c'est-à-dire qu'elle a le pouvoir propre de provoquer spontanément des mouvements sans le secours du cerveau et par conséquent sans l'ordre de la volonté.

Ces mouvements, qui ne sont plus voulus, se produisent inconsciemment : on dit alors qu'ils sont automatiques ou réflexes.

Dans une infinité de cas, et pour une quantité de mouvements très compliqués de la vie courante, — la marche, l'écriture, etc., — les mouvements primitivement volontaires sont devenus, par l'habitude, automatiques. La moëlle épinière, grâce à son pouvoir automoteur, étend le champ de l'intelligence et de la volonté en les affranchissant des actes purement matériels.

41. — Le mouvement réflexe, dans lequel la volonté n'intervient pas, est moins fatigant que le mouvement volontaire. Pour un sujet entraîné, tout le travail fourni antérieurement est devenu bénéfice.

C'est dans le mouvement réflexe que le muscle donne son rendement maximum. La volonté n'y prenant pas part, l'émotion ou la fatigue cérébrale ne réagissent en rien sur le travail musculaire. Les mouvements réflexes gardent ainsi toute leur précision, même quand ceux qui les exécutent sont sous le coup de la dépression mentale commune à la plupart des combattants.

Le jour où un fusilier ou un mitrailleur arrivent à bien tirer sans avoir besoin de réfléchir, leur valeur de combattants est augmentée. Nous savons que le soldat sur le champ de bataille est quelquefois ému au point de ne plus pouvoir rassembler ses pensées. Sa volonté déprimée lui refuse souvent tout service. S'il n'a pas inscrit dans ses nerfs, ses muscles, ses cellules cérébrales, les habitudes de marcher, de tirer, de lancer des grenades, etc., il sera incapable au feu d'activité intelligente.

b) *La vie inconsciente dans l'ordre psychologique.*

42. — Les phénomènes psychologiques se distinguent des phénomènes physiologiques de la façon suivante :

Ces derniers, qui sont dits « extérieurs » parce que nous en prenons connaissance par nos sens, tendent à la conservation de l'individu ou de l'espèce.

Les phénomènes psychologiques au contraire peuvent avoir des buts opposés aux fins physiologiques, pouvant aller par exemple jusqu'au sacrifice de soi-même. Ils sont dits « intérieurs ». Aucun d'eux n'est perceptible à nos sens; nous nous en rendons compte par la « con-

VAT 20 V 0

science ». Nous n'avons conscience que des phénomènes qui se passent en nous-mêmes; la pensée des autres nous échappe.

Au point de vue de la psychologie pratique, qui seule intéresse les officiers, on peut considérer l'homme comme un faisceau de tendances « qui le poussent à agir, à parler, à manger, à marcher, à se battre, etc. ».

Parmi ces tendances cherchons à établir un classement en tenant compte de l'influence que l'officier peut avoir sur chacune d'elles.

43. — 1° TENDANCES INSTINCTIVES ET HÉRÉDITAIRES. — Nous trouvons d'abord des tendances instinctives. Ce sont les plus fortement enracinées, elles tendent toutes à la conservation de l'individu et de l'espèce.

Nous rencontrons ensuite les tendances créées et développées par les influences du milieu, du climat, de la race, de l'hérédité, c'est ainsi que certains peuples sont belliqueux alors que d'autres se montrent inaptes à la guerre.

Sur toutes ces tendances, profondément incrustées dans l'âme de l'homme et qui constituent le fond de son caractère, l'officier a peu de prise. Il doit s'appliquer cependant à les discerner afin d'en tenir compte dans ses méthodes de commandement. On ne mène pas tous les contingents d'une armée d'une manière uniforme. Le chef devra pouvoir disposer, pour instruire et pour commander, de toute une série de procédés dont il se servira suivant les individualités à qui il aura affaire.

44. — 2° TENDANCES ACQUISES OU HABITUDES. — L'homme n'est pas uniquement régi par les tendances qu'il porte en lui à sa naissance. Au fur et à mesure qu'il se développe, il acquiert des tendances nouvelles :

Soit sous l'influence du milieu dans lequel il vit (éducation spontanée) ;

Soit sous l'influence d'éducateurs (éducation artificielle).

Ces dispositions nouvelles, acquises sous l'action prolongée des mêmes influences, constituent les habitudes.

L'habitude joue un rôle formidable dans l'activité humaine. Nos manières de penser, d'agir; nos qualités techniques, nos aptitudes professionnelles sont des habitudes.

L'officier peut avoir sur les habitudes de ses hommes une influence considérable; elles sont le domaine où il peut exercer son activité d'éducateur, et ce domaine est vaste.

Dans l'art de former un homme, que ce soit pour en faire un athlète, un savant ou un soldat, il y a une utilisation constante des lois de l'habitude.

Les lois de l'habitude.

45. — PREMIÈRE LOI. — *L'habitude se crée par la répétition des mêmes actes.* — Quelle que soit la tendance que l'éducateur veut développer chez un homme, il faut lui faire accomplir des actes qui soient l'expression de cette tendance.

L'officier doit donc, chaque fois qu'il le peut, placer ses hommes dans des circonstances telles qu'ils aient à traduire par des actes les tendances à acquérir.

Les actes ont une valeur éducative que rien ne remplace.

De cette première loi que l'habitude se crée par l'acte nous tirerons aussi l'enseignement qu'il convient de supprimer, autant que possible, les occasions où un homme peut acquérir une tendance contraire aux desseins de l'éducateur.

Tous les actes, toutes les pensées, toutes les émotions ont tendance à revivre. Il importe donc d'éviter l'accomplissement et la répétition de tout ce qui peut orienter vers un mauvais penchant.

46. — DEUXIÈME LOI. — *L'habitude facilite l'exécution des actes et, une fois prise, demande à être satisfaite.* — L'habitude, en nous prédisposant à l'accomplissement de certains actes, nous permet d'abord de les exécuter plus facilement, puis nous donne le désir, enfin le besoin de les accomplir.

Les vérifications et les applications de cette loi dans le domaine militaire sont innombrables.

Si nous sommes habitués à solutionner rapidement des cas concrets tactiques sur le terrain, nous exécuterons facilement au combat un travail qui ne sera que l'application d'habitudes antérieurement acquises; par contre, si les circonstances nous imposent une tâche que nous ne sommes pas accoutumés à faire, elle nous paraîtra pénible et nous la remplirons probablement mal.

Plus nos hommes seront entraînés à tout ce qui peut préparer à la guerre, plus nous trouverons en eux, le jour venu, des aptitudes à faire de bons combattants. L'effort que nous leur demanderons au combat sera accepté avec d'autant plus de facilité qu'il rencontrera dans l'âme et dans le corps de l'homme l'appui de nombreuses habitudes.

La création des réflexes professionnels nécessaires au soldat comprend donc un entraînement cérébral aussi bien qu'un entraînement musculaire.

2° LA VIE CONSCIENTE.

47. — Nous avons envisagé jusqu'ici, sous la forme de tendances héréditaires ou acquises, des phénomènes physiologiques inconscients, il nous reste à dire un mot de la vie consciente.

Les faits de conscience forment trois groupes, à la fois unis et distincts, inséparables en fait, mais irréductibles entre eux par nature.

L'homme pense : c'est surtout par là qu'il se distingue de l'animal.

L'homme sent, c'est-à-dire éprouve des sensations ou des sentiments : plaisirs, peines, craintes, désirs, espérances, émotions, passions. La pensée ne peut être confondue avec les sentiments : réfléchir est autre chose qu'être ému.

L'homme agit enfin. Toute action est une manifestation extérieure de notre vie intérieure.

Si la vie active se mêle à la vie affective, elle n'en est pas moins distincte; être heureux ou triste est autre chose qu'agir.

A ces trois groupes de faits de conscience correspondent trois facultés. On appelle faculté une manière d'agir ou de réagir de l'être psychique : une faculté est pour la vie psychologique ce qu'est une fonction de notre corps pour la vie physiologique.

Aux faits de pensée, ou faits intellectuels, correspond l'*intelligence*.

Aux faits sensitifs correspond la *sensibilité*.

Aux actes correspond l'activité qui, chez l'homme, est caractérisée par la *volonté*.

48. — Quels rapports les trois facultés ont-elles entre elles?

Agir est la faculté fondamentale: agir c'est vivre.

Mais si l'homme était insensible, il n'agirait pas. On agit en vue d'un bien, d'un attrait. Les émotions et les sentiments, c'est-à-dire la sensibilité, sont le ressort de l'activité. C'est à juste titre que l'on a dit que dans la vie humaine le grand moteur c'est le cœur.

La sensibilité fixe le but à l'activité. L'intelligence nous éclaire sur les conséquences de nos actes et sur les moyens à employer pour les réaliser. La volonté met en balance les avantages et les inconvénients, puis finalement choisit et exécute.

Avec l'acte volontaire conscient, qui au point de vue militaire nous intéresse surtout, nous constatons que de l'activité instinctive, héréditaire ou acquise par l'habitude, nous nous élevons à une activité beaucoup plus haute : le vouloir. Autant l'instinct est supérieur au pur mécanisme, autant le vouloir conscient est supérieur à toutes les formes de la vie inconsciente.

Il faut distinguer nettement le désir du vouloir. On peut désirer plus ou moins fortement une chose, on ne veut pas plus ou moins, on veut ou on ne veut pas.

49. — Tout acte volontaire comporte quatre phases :

a) La conception : vue claire du but vers lequel nous tendons. Elle est déterminée par notre sensibilité.

b) La délibération : mise en balance des motifs et des raisons qui militent en faveur des diverses possibilités. C'est l'œuvre de notre intelligence.

c) La résolution : décision de la volonté. Elle consiste en un choix parmi les éléments de la délibération. C'est ce choix qui est le facteur prédominant de l'acte volontaire : tout posé, on prend un parti, on se décide, on se résout.

d) L'action : la décision prise, on passe à l'acte, on agit.

50. — Ce qui donne à l'acte volontaire une importance capitale au point de vue moral, c'est que l'homme l'exerçant librement y engage sa responsabilité.

La liberté dans l'acte volontaire peut être définie : le pouvoir qu'a

la volonté humaine de se décider sans contrainte, sans autre raison que son vouloir même.

Si le principe de la liberté du choix reste théoriquement entier, l'homme est dans la pratique plus ou moins apte à se décider en connaissance de cause, suivant qu'il saisit plus ou moins les conséquences possibles de son acte. Les origines, l'hérédité, le milieu, le tempérament, les passions, l'éducation surtout entrent alors en ligne de compte. L'homme est plus ou moins libre et par conséquent responsable suivant qu'il est plus ou moins éclairé, averti, instruit. Les éducateurs : parents, maîtres et officiers ne sauraient avoir à ce sujet un sentiment trop fort de leur propre responsabilité.

Dans le véritable combat psychologique qu'est la délibération, combat qui consiste à confronter chacune des idées en conflit, apparaît un élément qui joue le rôle d'arbitre. C'est la personnalité de l'individu.

La personnalité ou « moi » est constituée par un ensemble de tendances qui, à la longue, ont fini par dominer en nous. Chaque homme a son « moi » caractérisé qui le rend différent de son voisin.

Les officiers ne doivent pas ignorer que la personnalité de leurs hommes est en grande partie, aussi bien au physique qu'au moral, la résultante des habitudes de chacun d'eux.

Les phénomènes de la vie consciente et ceux de la vie inconsciente réagissent donc continuellement les uns sur les autres.

II. LE FRANÇAIS.

1° CARACTÈRES GÉNÉRAUX DE NOTRE TEMPÉRAMENT NATIONAL.

51. — Les facteurs de la personnalité nationale sont déterminés, comme ceux de la personnalité individuelle, par trois groupes d'influences.

En premier lieu par un ensemble de penchants et de tendances dû à la race, ensemble qui constitue le fond commun du caractère national.

Le milieu physique réagit ensuite sur cet ensemble des qualités et des défauts de la race. Les habitants de régions géographiques dissemblables possèdent des caractères différents.

Sur ce fonds héréditaire acquis, le milieu social vient enfin mettre sa marque.

L'Histoire prouve que le caractère national demeure dans son ensemble à peu près immuable au cours des siècles. L'influence du milieu physique, lente à se fixer et lente à disparaître, se constate surtout chez le paysan qui émigre peu et se marie dans sa région natale. L'action du milieu social, rapide, puissante, mais peu profonde, détermine des penchants ataviques que le changement de milieu suffit souvent à neutraliser en grande partie.

Avant de chercher à analyser en toute bonne foi nos qualités et nos défauts, nous pouvons nous demander ce que pense l'étranger de notre tempérament national.

En réunissant les appréciations sur les Français des principaux écrivains étrangers spécialistes de ces questions, on arrive à une impression générale qui peut se résumer ainsi :

Le Français est sociable et généreux. Ses principales qualités intellectuelles sont le bon sens, la finesse, le sens de la mesure, l'agilité d'esprit, la vivacité, l'activité.

Par contre, ces dons sont gâtés :

Par une vanité ingénue allant jusqu'à la jactance ;

Par l'ignorance de tout ce qui est étranger ;

Par un manque de ténacité et de méthode qui nous étaient surtout reprochés avant la guerre ;

Enfin par un penchant prononcé pour la routine.

Les étrangers avouent d'ailleurs ne pouvoir nous connaître qu'imparfaitement : « Nul peuple, disait dès avant la guerre le chancelier allemand von Bulow, n'a davantage déçu ses amis et trompé ses ennemis. Jamais si près de la chute que lorsqu'il apparaît redoutable ; ni si proche du triomphe qu'au moment où on le croit définitivement abattu. » Il est certain qu'une part du caractère français demeure mystérieux, au moins pour les Allemands qui se sont maintes fois révélés incapables d'en prévoir les brusques sursauts.

Enfin il est une qualité que nous ne trouvons point analysée par les philosophes, car elle n'intéresse en temps de paix que les spécialistes, c'est « l'esprit guerrier » que Caton reconnaissait déjà aux Gaulois. Quelle que soit la fortune des armes, qu'il s'agisse de « l'Insolente Nation » ou de l'inutile chevauchée des « Braves Gens », nos ennemis ont toujours dû rendre justice à la bravoure française.

52. — a) NOS QUALITÉS. — L'officier appelé à manier des Français devra, avant de les juger définitivement et de les déclarer bons ou mauvais :

Faire la part de leur émotivité ;

Se souvenir que la spontanéité et la mobilité ont souvent pour corollaires l'irréflexion, la légèreté et l'impatience ;

Être persuadé enfin que si le besoin d'expansion et de sincérité poussé à l'extrême constitue des défauts, le chef qui sait utiliser ces sentiments possède un puissant moyen de commandement.

Le Français est naturellement curieux, et il met au service de sa curiosité une intelligence, une vivacité et une pénétration remarquables. Mais toujours pressé, il juge trop vite et saisit mieux les aspects d'ensemble d'une question que ses détails. Enfin la mobilité de son esprit entraîne le Français de culture moyenne à considérer comme suffisamment connus des problèmes qu'il a à peine effleurés.

Enthousiaste et fanatique d'idées générales, le Français est en même temps raisonneur : il veut comprendre.

L'officier appelé à manier ces intelligences claires et ces esprits lucides ne devra point hésiter à dire le pourquoi et le comment des choses. Mais il lui faut se persuader que ses arguments seront discutés, pesés par des individus dont l'esprit critique est souvent d'une acuité remarquable.

Il se souviendra enfin que ses hommes possèdent en peu de temps le répertoire complet des qualités et des défauts de leur chef ; qu'ils le jugeront bon ou mauvais d'après sa valeur professionnelle dont ils sauront vite déterminer le degré exact.

La tournure de notre intelligence, experte aux rapprochements ingénieux et aux déductions logiques, explique notre sens de la mesure et du juste milieu et, par là même, notre sentiment du ridicule.

Ce genre d'esprit malicieux, joint à une gaieté naturelle qui nous vient des Gaulois, se retrouve chez le Français moderne. Impitoyablement moqueurs et rieurs, nos compatriotes ne détestent jamais la plaisanterie, même qui s'exerce à leur endroit, pourvu qu'elle ne heurte pas leur finesse et leur goût.

53. — L'officier dans son rôle d'instructeur, d'éducateur et de conducteur d'hommes, doit tenir compte des caractères de la sensibilité et de l'intelligence de son soldat. Il doit connaître aussi les principaux ressorts qui déterminent le Français à l'action.

Le premier des sentiments qui portent nos hommes à agir, c'est l'amour-propre, « la confiance en soi ». Les Français ne manquent pas de ce précieux stimulant. Pour bien les commander il faut tout d'abord leur permettre d'être eux-mêmes en leur donnant confiance en eux.

Il faut ensuite ne pas oublier que le Français est idéaliste. Le rôle historique de la France ne peut pas s'expliquer sans un grand fond d'idéalisme. Dès ses origines, notre pays a prodigué son sang pour les causes qu'il a crues justes. C'est cet idéalisme que l'étranger taxe d'in-corrigeable donquichottisme.

Mais pour se révéler souvent idéaliste dans ses entreprises nationales et susceptible de vibrer puissamment à l'appel de grands sentiments, le Français n'en possède pas moins un fond très sérieux de qualités prosaïques et même quelque peu terre à terre.

Il a un amour très vif du foyer. La famille française est une de nos institutions nationales susceptibles de forcer l'admiration de l'étranger, pour peu qu'il cesse de la juger sur le seul témoignage de nos romanciers. La connaissance de cette vie de famille unie et concentrée est nécessaire à la compréhension de certaines vertus bien françaises, telles que l'économie et l'épargne qui paraissent au premier abord en opposition avec notre sentimentalité.

Mélange singulier d'idéalisme et de prosaïsme. Le Français, entre les mains de qui sait le conduire, est un instrument d'action de premier ordre.

54. — b) NOS DÉFAUTS. — En règle générale l'homme a toujours les défauts corollaires de ses qualités.

Aux yeux de l'étranger, le Français intelligent, primesautier et bavard paraît souvent un peu Gascon. En contant, il arrange, il brode ; son imagination et le désir de briller lui font quelquefois altérer la vérité dans l'intérêt d'une vanité un peu puérile.

Plus que cette accusation de jactance et de vanité, la routine qui nous est reprochée doit retenir notre attention. Ce mot exprime une certaine

paresse de l'esprit et de la volonté, qui rend l'homme indifférent aux idées nouvelles et peu porté à l'innovation. Hostile à toute initiative, la routine est mère de la crainte du risque et de la terreur des responsabilités.

Il est certain que les méthodes nouvelles se heurtent souvent chez nous à une sourde opposition due à un amour exclusif du déjà connu.

Le Français ne rénove guère ses procédés que par à-coups et sous le fouet de la nécessité. Nos progrès sont surtout remarquables aux époques de crise, alors que produire beaucoup ou créer du nouveau est une question de vie ou de mort.

Cette tendance très réelle à la routine a pour effet de séparer la foule de l'élite susceptible de la perfectionner. Elle rend aussi souvent improductifs nos dons d'invention et d'assimilation rapide.

En matière politique, le Français manque de mémoire et oublie vite les leçons de sa propre histoire.

S'il affirme fréquemment la nécessité de pratiquer une « politique de résultats », il se préoccupe davantage des formules que de leur application. Son amour des abstractions l'amène souvent à prendre pour réalisables des systèmes qui ne sont qu'utopie.

Indépendamment de la vanité, de l'esprit routinier et du manque de sens politique qui nous sont reprochés, nous pouvons nous avouer à nous-mêmes que notre tempérament égalitaire nous rend volontiers frondeurs et quelque peu indisciplinés; que d'autre part nous oublions souvent d'organiser et de prévoir; enfin que l'amour du changement, joint à l'absence d'esprit de suite qu'il comporte, est un défaut bien français.

55. — La guerre semble avoir fait cependant justice de quelques-unes des critiques formulées à notre sujet.

Avant 1914, l'augmentation de la durée du service militaire imposée sous la menace allemande a été acceptée en somme sans récriminations. La masse n'emportait pas de ses années de caserne un mauvais souvenir, bien qu'elle ne se privât pas de tourner en ridicule certaines corvées sans utilité apparente. Elle se vantait volontiers des petites roueries déployées contre les chefs, mais gardait la mémoire de ceux qui étaient justes et fermes.

La guerre vint. Ce fut le vrai peuple qui se dressa et qui partit en chantant. Il s'arrêta à Charleroi et à Morhange, meurtri du choc, inconscient du mal qu'il avait fait à l'adversaire et de l'impression qu'il lui avait donnée. Il revint chancelant jusqu'à la Marne, et là, il eut le sursaut prodigieux : dès le 6 septembre, la guerre était gagnée. Mais là non plus il ne comprit pas tout d'abord la nature de la lutte sur place qui commençait. Alors les Gaulois, ceux du front et ceux de l'intérieur, se reprirent à palabrer; et ce fut une fois de plus le prodige de la contradiction de voir des soldats qui semblaient ne se vanter que de leurs défauts alors qu'ils déployaient tant de bravoure, de ténacité et de dévouement; d'entendre le peuple exprimer des propos insensés, alors qu'il patientait en travaillant.

2° INFLUENCE DU TERROIR D'ORIGINE
SUR NOTRE TEMPÉRAMENT NATIONAL.

Le fonds de qualités et de défauts qui constitue notre caractère national comporte des nuances dues entre autres causes multiples aux conditions de vie dissemblables suivant les terroirs d'origine.

Nous nous bornerons à indiquer, pour chacune de nos grandes régions, et en nous tenant aux données générales, les principales particularités du caractère de leurs habitants.

56. — LE FRANÇAIS DU BASSIN PARISIEN. — Le Bassin Parisien possède une population d'une remarquable unité.

Nullle part l'individu considéré isolément ne correspond aussi exactement au type général du Français. Intelligente, adroite, travailleuse, assez instruite dans l'ensemble, la population du Bassin Parisien fournit à l'armée des soldats excellents, conscients de leurs devoirs mais aussi de leurs droits, et dont les qualités d'action sont souvent gâtées par un irrésistible besoin de critique. De tempérament profondément égalitaire le troupiier du Bassin Parisien est volontiers frondeur, mais subit aisément l'ascendant de la supériorité intellectuelle.

Souple, sportif, le Parisien, réuni dans la troupe aux paysans, les stimule par son ardeur et son entrain. Il est en temps de guerre un soldat remarquable, alerte, débrouillard, doué de ressort et de vigueur morale, à condition que son chef se montre juste, instruit, et exige de lui une exacte discipline.

57. — LE FRANÇAIS DU NORD. — La France du Nord, point de contact entre les mondes néo-romain et germanique, présente une population mélangée, mais dont les caractères communs se retrouvent sous des mentalités différentes.

Les hommes du Nord, — les moins routiniers de France, — sont énergiques, ardents, combattifs, durs à manier; ils se lient difficilement mais demeurent inébranlables dans leurs affections. Ils joignent à un instinct batailleur un profond amour du foyer. Leur réputation de combattants n'est plus à faire.

58. — LE FRANÇAIS DU CENTRE. — L'habitant du Centre, habitué à la vie facile que lui assure la fertilité du sol natal, est poli, affiné par une civilisation datant de la période Gallo-Romaine. Il se caractérise par une bonhomie et une douceur natives.

Intelligent, poli, rieur, hospitalier, ouvert, le paysan du Centre fournit des troupiers énergiques et tenaces.

59. — LE FRANÇAIS DE L'EST. — L'existence de la France à l'Est « est traversée, dominée par les conflits généraux des États et des peuples ». (VIDAL DE LA BLACHE). Le rôle historique joué par cette région semble avoir modelé puissamment une population que la rudesse de son climat prédisposait déjà à être énergique et rustique. Le voisinage de la frontière toujours menacée lui a appris à craindre et à détester l'Allemand.

Les habitants des plateaux lorrains et des Vosges ne constituent pas à proprement parler un groupe ethnique, mais ils possèdent un ensemble d'habitudes communes et des qualités identiques : ce sont des esprits froids, réfléchis, ordonnés et calculateurs, fournissant de rudes soldats, robustes et tout d'une pièce.

60. — LE FRANÇAIS DE L'OUEST. — La race bretonne n'a guère perdu de sa forte individualité primitive ; elle a gardé son amour profond de la Bretagne, sa tristesse naïve, son goût pour la rêverie mélancolique et le mysticisme ; l'attachement à ses croyances, et même à ses superstitions ; sa volonté âpre poussée jusqu'à l'entêtement et malheureusement aussi souvent ses habitudes d'intempérance. Elle a toujours fourni de rudes soldats et de hardis marins. Il suffit à l'instructeur d'avoir des qualités de patience et de bonté pour faire du Breton un soldat endurant, brave et dévoué.

Bien qu'il diffère du Breton par la race, le Vendéen lui ressemble par son esprit traditionaliste et son culte du passé. Comme lui il est l'un de nos meilleurs soldats, robuste, simple, réfléchi, droit de caractère et naturellement discipliné.

61. — LE FRANÇAIS DU MIDI. — L'observateur qui n'est pas du Midi y est tout d'abord frappé par un certain manque de mesure dans les paroles, les sentiments et les idées ; par une gaieté exubérante ; par une expansivité qui devient vite de la familiarité ; par une facilité dans les rapports qui aboutit rapidement à une amitié toute en démonstrations ; par une tendance naturelle à broder en contant, à arranger les faits, à farder la vérité pour la rendre plus parlante à l'imagination. Tout cela est ce que l'on voit d'abord du caractère méridional.

Mais une observation plus attentive finit par révéler ceci : ces dehors tout de franchise spontanée, d'exubérance irréfléchie, dissimulent un esprit calculateur, un instinct de domination servi par une habileté et une souplesse natives. L'homme du Midi a eu sur les destinées du pays, sinon comme réalisateur du moins comme semeur d'idées, une influence considérable. Au point de vue des qualités militaires, l'enthousiasme fait du Méridional un combattant brillant, naturellement plus fougueux que tenace.

62. — LE FRANÇAIS DES MONTAGNES. — Qu'ils soient Alpains, Pyrénéens, Jurassiens, ou qu'ils vivent sur les plateaux du Massif Central, les montagnards français fournissent à l'armée des hommes sobres et énergiques, durs au travail et persévérants dans l'effort qui en font de rudes combattants.

63. — Les Anglais ont su tirer pendant la guerre un puissant parti de la forme particulière du patriotisme régional.

En France, le recrutement régional, qui a été jusqu'à la guerre une des bases de l'organisation de notre armée, a prêté à des critiques au cours de la campagne.

Il est certain que, surtout pour les unités de réserve et de territo-

riale, la camaraderie forcée qui régnait entre gradés et soldats d'une même région a pu nuire à la discipline.

Mais il est facile de remédier à cet inconvénient en donnant aux cadres une affectation en dehors de la région.

Pour la masse, le fait de se trouver dans une unité où les camarades parlent le même patois et appartiennent au même pays est un attrait puissant.

Il ne faut pas oublier que dans une guerre longue comme la dernière, le provincialisme, sorte de sentiment de la famille élargi, a été un moyen puissant de cohésion et de persévérance.

3° INFLUENCE DU TYPE SOCIAL SUR LE TEMPÉRAMENT NATIONAL.

Nous avons indiqué à grands traits les différences de tempérament et de mentalité que l'on constate entre les Français selon leur terrain d'origine et que l'on peut attribuer à l'action exercée sur l'homme par la région qu'il habite. Mais, plus encore qu'au milieu physique, l'être humain tend à s'adapter à son milieu social. L'influence de la société particulière dans laquelle nous évoluons se traduit en nous par la création de mœurs, d'habitudes et de croyances dont l'orientation diffère avec la profession. L'impressionnabilité particulière au Français a pour effet de le soumettre aux influences extérieures. Très sociable, il éprouve de plus le besoin de mettre en commun ses idées et ses sentiments. Il n'est satisfait que lorsqu'il se sent en communion complète avec son entourage. Tout est donc en lui un reflet de son milieu social.

Il est nécessaire d'étudier rapidement les principaux types sociaux que nous sommes appelés à trouver parmi les hommes que nous aurons à commander.

64. — LE PAYSAN. — Économe, méthodique, laborieux, tranquille, le paysan français n'a pas changé de mentalité depuis des siècles. Indifférent à tout ce qui, de près ou de loin, n'intéresse pas sa tâche immédiate, ce qu'il demande en temps normal aux arbitres des destinées nationales, c'est d'éloigner de lui les grands dangers communs : la guerre, le désordre, les épidémies.

Il n'est point belliqueux d'instinct ; le devoir militaire lui apparaît comme une lourde tâche que son robuste bon sens lui révèle cependant nécessaire.

Le sentiment qui le domine est l'amour de la terre, plus fort souvent que l'amour de la famille. Aux heures de crise l'un et l'autre se fondent en un puissant patriotisme.

Le troisième amour du paysan est celui de l'argent. Naturellement porté à rechercher les satisfactions d'ordre matériel il admire les fortunes solides. Le geste de s'incliner devant les situations bien établies lui est naturel ; il est sensible au prestige inhérent à la qualité du chef ; il est naturellement discipliné.

Le paysan a généralement l'esprit paresseux. Il n'a pas l'habitude de penser. Il lit peu, aussi est-il routinier. Le plus souvent incapable d'ini-

tiative, il admire d'instinct le chef qu'il sent être un inventeur d'idées, à condition qu'il reconnaisse en même temps en lui un homme raisonnable, pondéré et juste.

65. — L'OUVRIER. — La mentalité de l'ouvrier d'usine est dominée par ce fait qu'il est un Français à demi instruit, c'est-à-dire fanatique d'idées abstraites et manquant de sens critique.

Pourvu d'un métier qui lui assure avec des ressources suffisantes des loisirs appréciables, il fréquente de bonne heure le cinéma, les concerts et les réunions politiques. Il acquiert, souvent au prix de gros efforts, des connaissances hétéroclites qu'il digère mal. Il sent les lacunes de son instruction et, avec des auditeurs qu'il juge plus instruits que lui, il est prudent, cause peu, fait son profit de ce qu'il entend. Il est difficile par exemple à un officier de gagner sa confiance, au point de l'amener à s'épancher. De vant ses égaux, ou devant des camarades qu'il suppose lui être intellectuellement inférieurs, il cherchera au contraire à briller. Sa conversation offrira un mélange de fatuité, d'ironie, d'amertume, dissimulant mal un esprit à la fois enthousiaste, emphatique et naïf.

Souvent sportif, susceptible de s'intéresser au métier militaire, l'ouvrier non contaminé par les idées antimilitaristes fait un soldat débrouillard. Humanitariste en paroles, il est despotique de tempérament; et, même sans galons, se fait assez facilement obéir de ses camarades, surtout si ceux-ci sont des paysans.

Sur ce fanatique du raisonnement qu'est l'ouvrier, c'est par l'idée que l'officier doit agir.

66. — LE FONCTIONNAIRE. — Raisonnable, possédant le sens du juste milieu, le fonctionnaire est généralement nanti d'un bagage intellectuel assez sérieux.

Ce n'est pas un homme d'action. Son éducation familiale a été orientée d'après cette conception étroite, que la sagesse et le bonheur se résument à consentir à une vie médiocre, par crainte du risque.

Rien dans sa carrière ne réveille ses qualités engourdies, ses décisions lui sont dictées par de nombreuses circulaires qu'il se borne à appliquer. En l'absence des textes il a l'habitude, au lieu d'agir, de demander des instructions. La déformation professionnelle tend à annihiler chez lui l'esprit d'initiative.

Le fonctionnaire est, comme tous les sédentaires, peu combatif; mais il a de sérieuses qualités morales; le respect des décisions du chef, une probité scrupuleuse. Il sait qu'il se doit à l'État, il est généralement patriote, consciencieux et loyaliste.

67. — LE COMMERÇANT ET L'INDUSTRIEL. — Si dans l'industrie et le commerce, les qualités et les défauts de l'employé sédentaire sont sensiblement les mêmes que ceux que l'on remarque chez le fonctionnaire, l'industriel et le commerçant ont une mentalité différente: déjà dans leur milieu social, ils sont des chefs.

Le commerçant est par tempérament un homme habitué au risque et qui possède des facultés d'initiative. Il est prévoyant, tenace et actif; il est habitué aux décisions promptes.

Alors que le paysan admire l'employé de l'État et que l'ouvrier est impressionné par la solennité des bureaux, le commerçant méprise officiers et fonctionnaires. Il trouve qu'ils sont peu payés et qu'ils travaillent peu.

L'industriel avec des tendances semblables à celles du commerçant possède sur ce dernier l'avantage d'avoir souvent une instruction plus développée. L'un et l'autre possèdent de remarquables qualités d'action, contrariées en ce qui concerne la vie militaire par un manque d'entraînement physique. Habités à mener des hommes ils font souvent d'excellents officiers de complément, commandant leur troupe comme ils conduiraient une affaire, avec méthode et réflexion.

68. — L'INTELLECTUEL. — La modération dans les désirs, l'attachement à la famille, une discrétion pleine de délicatesse, la peur de s'imposer; tels sont les traits caractéristiques de la majorité des intellectuels français appartenant aux professions libérales.

Malgré qu'il ait peu de penchants pour l'action violente, l'intellectuel possède souvent de remarquables aptitudes à la tâche de chef de guerre. Sa mentalité est en effet dominée par la notion claire du devoir devant laquelle s'effacent toutes les considérations d'égoïsme et d'intérêt.

Son intelligence s'assimile rapidement les connaissances nécessaires à l'exercice du rôle d'officier. Sa culture générale l'impose à la troupe qui devine en lui le chef doué de tact et de réflexion. Il comprend vite le soldat et sait le manier. Instituteurs, étudiants, professeurs, journalistes, avocats, furent pour la plupart au cours de la dernière guerre des entraîneurs d'hommes remarquables.

III. LA FOULE. — LA TROUPE.

Pour être complète la connaissance de l'homme doit comprendre, après l'étude de l'individu, celle des collectivités. Cette dernière étude étant d'autant plus nécessaire aux officiers que les lois psychologiques qui régissent les collectivités, et par conséquent les troupes, sont souvent en contradiction avec celles auxquelles obéissent les individus.

LA FOULE.

Comment se constitue une collectivité au sens psychologique du terme?

69. — Le fait d'appartenir à une collectivité fait perdre à ceux qui la composent une partie de leur individualité et leur donne par contre un certain nombre de caractères particuliers à la collectivité dont ils font partie.

Toute foule a donc une personnalité, une sensibilité et une mentalité qui lui sont particulières.

Mais il ne suffit pas à un plus ou moins grand nombre d'individus

d'être accidentellement réunis pour constituer une collectivité au sens psychologique du terme.

Pour que d'une agglomération d'individus jaillisse l'âme collective qui la transformera en foule psychologique, il faut qu'il existe entre ceux qui la composent des points communs.

Qu'une idée, un spectacle, un danger viennent à émouvoir des gens rassemblés par hasard, ils commencent à s'agrèger. Le résultat de cet agrégat c'est la « foule psychologique ».

Les variétés de foules sont infinies; on peut les classer d'après la nature du but qui les anime.

Le public d'une salle de spectacle est une foule. Une bande d'émeutiers fanatiques en est une autre. Une troupe partant à l'assaut une troisième.

Au point de vue militaire, nous pouvons considérer une troupe comme une foule d'homogénéité variable suivant que ses recrues ou ses réservistes ont été plus ou moins récemment incorporés. Cette foule étant elle-même commandée et instruite par une collectivité infiniment plus homogène: les cadres de carrière.

Les caractères généraux qui différencient la psychologie des collectivités de celle des individus sont les suivants.

70. — Intellectuellement la foule est toujours inférieure à l'homme isolé. Par contre, au point de vue des sentiments, — et par conséquent des actes que peuvent provoquer ces sentiments, — elle peut, suivant les circonstances, être meilleure ou pire que l'individu.

Tout dépend de la façon dont elle est orientée, suggestionnée et menée.

Moins égoïste que l'individu, la foule est plus apte que lui aux sentiments généreux, au dévouement, au sacrifice, à l'héroïsme même.

71. — Dès que les hommes sont réunis, ils exercent les uns sur les autres certaines influences qui tendent à uniformiser leur manière de penser, d'agir et de sentir: à créer entre eux l'unisson.

Quand l'unisson s'est fait dans une collectivité, il suffit de la moindre chose pour y déclencher un émoi vite généralisé.

Dans une troupe craignant de voir l'ennemi surgir sur ses flancs ou sur ses derrières, un simple cri angoissé: « les voilà! » le plus souvent tout à fait injustifié, peut suffire à déclencher une panique.

72. — Aux phénomènes de contagion s'ajoutent pour les collectivités des phénomènes de suggestion.

Seuls quelques individus ayant une personnalité très forte peuvent résister à la suggestion. Ils sont généralement en nombre trop faible pour lutter contre le courant; tout au plus peuvent-ils tenter une diversion. Quelquefois un mot ou un geste heureux ont empêché d'irréparables malheurs.

Certains officiers dans des moments de crise ont pu affirmer leur personnalité sur le champ de bataille de la façon la plus efficace.

Par contre, ces mêmes phénomènes de suggestion expliquent la désorientation complète de certaines troupes au combat.

73. — L'individu isolé peut, par le raisonnement, dominer ses réflexes. La foule ne le peut pas ; elle est le jouet des impulsions qu'elle reçoit.

Ces impulsions peuvent être cruelles ou généreuses, pusillanimes ou héroïques.

En même temps qu'impulsive la foule est versatile. Elle veut une chose avec frénésie mais ne la veut jamais longtemps. Elle est aussi incapable de volonté durable que de réflexion.

L'aptitude de la foule à la suggestion, jointe au manque de tout esprit critique, la rend d'une crédulité excessive. L'in vraisemblable n'existe pas pour elle.

De plus la foule ne connaissant ni doute, ni incertitude va de suite aux extrêmes.

Chaque homme faisant partie d'une collectivité a l'impression que sa force personnelle est multipliée dans des proportions colossales. Mais avec la force, la foule croit avoir en même temps le droit pour elle.

Le seul fait de leur nombre persuade les collectivités que tout leur est permis et, en même temps, que rien ne leur est impossible. Le sentiment de la responsabilité individuelle, qui empêche l'homme dans une société civilisée d'obéir uniquement à ses instincts, disparaît en même temps que se crée la mentalité collective.

Ces sentiments d'invincible puissance, d'impunité et d'irresponsabilité matérielle et morale, expliquent la rapidité avec laquelle certaines foules transforment immédiatement en actes les idées les plus folles.

Impulsive, crédule, versatile et violente, la foule n'accepte que les sentiments qu'elle pratique. Médiocrement influencée par la bonté qu'elle prend pour de la faiblesse, elle ne respecte que la force. Ceci explique qu'elle se soulève contre une autorité faible et se courbe au contraire devant une autorité forte.

74. — LES MENEURS DES COLLECTIVITÉS. — Les meneurs des collectivités sont des gens à personnalité puissante, jouissant d'un prestige naturel ou acquis.

Leurs grands moyens sont l'affirmation et la répétition.

La foule ne raisonnant pas, elle ne peut pas être influencée par une discussion logique et suivie. Par contre son imagination est toujours en travail. Elle se laisse impressionner par les images les plus folles à condition qu'elles la séduisent ou la frappent.

La plus grossière invraisemblance devient un dogme pourvu qu'elle soit énergiquement affirmée et répétée.

Pour être acceptées par la foule, les idées doivent lui être présentées en bloc, sous une forme simple, sans qu'il soit nécessaire de lui en expliquer la genèse.

Les chefs écoutés ne sont donc pas les esprits affinés ni les idéalistes qui dispersent leur attention sur trop de sujets, ce sont les gens à idée fixe qui répètent toujours la même chose, généralement fausse.

La vérité ne se découvre le plus souvent que quand l'erreur a déjà produit d'irréparables effets.

L'affirmation et la répétition que l'Allemagne avait été attaquée par les Alliés a constitué la base du moral de la nation allemande pendant la guerre.

Le rôle des meneurs des foules est souvent éphémère.

La troupe a vite fait de qualifier de traître le chef qui n'a pas réussi.

Le rôle des chefs est par contre d'autant plus grand que la collectivité fonctionne avec plus d'ensemble et de suite, qu'elle est, en somme, mieux organisée et mieux commandée.

C'est une des raisons pour lesquelles la troupe vaut ce que vaut son chef.

LA TROUPE.

75. — Ce qui distingue la troupe de la foule, c'est qu'elle est organisée, instruite et encadrée.

Une troupe homogène et bien commandée réunit les caractéristiques ci-après :

La discipline, due au rang matériel et surtout à ce résultat de l'instruction et de l'éducation militaires qu'on peut appeler le rang moral ;

L'amour-propre et la crainte. L'homme agit sous l'œil de ses chefs et de ses serre-files qui le connaissent, peuvent le récompenser ou le punir ;

L'enthousiasme, dû en grande partie au sentiment de la force ;

L'esprit de corps.

L'esprit de corps est en campagne et au combat un puissant levier entre les mains des chefs qui savent le créer et l'entretenir.

Son origine remonte aux périodes les plus reculées de l'humanité ; au temps où les familles et les tribus se constituaient, et adoptaient pour se reconnaître, en même temps que se formait leur unité, des signes et des symboles particuliers.

Le cri de guerre du clan et le refrain du régiment, le drapeau et les insignes auxquels se reconnaissaient les légions ont une commune origine.

L'esprit de corps provoque entre les unités une émulation qui a causé, au cours de toutes les guerres, quantité d'actes d'héroïsme collectif.

IV. LE SOLDAT FRANÇAIS.

LA TROUPE FRANÇAISE.

76. — La guerre a confirmé à peu de choses près cette opinion du général de Maud'huy :

« Le soldat français, descendant du Gaulois, lui ressemble toujours, il est le même dans tout le cours de son histoire. Intelligent, mais raisonneur, plein d'amour-propre, demandant à être vu pour bien faire, brave et enthousiaste, prompt à se décourager, mais prompt aussi à reprendre confiance.

« Les conséquences de ce caractère sur la valeur de la troupe sont les suivantes : la troupe française terrible au premier choc peut manquer de ténacité si elle a perdu confiance. Plus qu'aucune autre, elle a tendance à échapper à ses chefs et à redevenir foule.

« Le combat en ordre dispersé, en tirailleurs, en grandes bandes paraît être son ordre national. Le soldat intelligent veut se servir de son intelligence ; il tend à combattre, à se distinguer pour son compte, en échappant au rang matériel.

« La caractéristique essentielle de la troupe française c'est sa variabilité de valeur.

« La troupe française bien conduite est supérieure à toute autre parce qu'elle a les vraies qualités de la troupe : l'enthousiasme et le dévouement. Mal conduite elle n'est plus qu'une foule inapte à une action de longue durée.

« La troupe française est plus difficile à commander que toute autre. Le soldat plus intelligent juge ses chefs, il ne leur donne pas sa confiance parce qu'ils ont des titres et des galons, mais parce qu'il les estime véritablement supérieurs.

« Dans d'autres armées, il suffit que l'officier soit l'officier ; en France, il faut qu'il soit le chef. »

77. — Il y a eu une légende du « Poilu » de la grande guerre ou pour mieux dire il y en a plusieurs dues aux faiseurs d'articles, de pièces et de discours. Or une légende n'est qu'un aspect de la vérité.

« La réalité était autrement belle. Nos hommes faisaient leur tâche avec simplicité, avec modestie, avec abnégation, en grognant quand ils étaient réunis, sans rien dire quand ils étaient seuls ; ils souffraient de la pluie, du froid, de la dure ; ils souffraient de la longueur de la séparation, ils souffraient dans leur chair et dans leur âme des blessures et de l'angoisse de la mort. Ils connaissaient la peur et les défaillances, ils connaissaient presque dans la même minute des forces épiques qui les soulevaient au-dessus d'eux-mêmes.

« C'est une égale erreur de s'imaginer que le soldat vit perpétuellement dans une sorte d'exaltation, où toutes ses énergies morales, excitées par le sentiment patriotique, tendues par la volonté de vaincre, se haussent sans cesse au-dessus de l'existence vulgaire ; et de le voir au contraire à travers un état de résignation morne, en proie à l'angoisse, plongé dans la boue où s'écoulent ses jours interminables.

« Le soldat n'est ni constamment héroïque, ni constamment triste ou joyeux.

« Ce qui frappe tout d'abord ceux qui approchent et connaissent le soldat, c'est la remarquable adaptation de ses sentiments, de ses idées, et de ses habitudes à une guerre longue, où la ténacité l'emporte sur l'audace.

« La chose s'explique par cette raison que la guerre est faite par des paysans, prédisposés par leur caractère et accoutumés par leur genre de vie à cultiver la première plutôt que la seconde.

« Chez la plupart des soldats d'ailleurs, la ténacité s'accompagne et se renforce d'une habitude ancienne d'obéir ou même de se plier au cours des choses. Chez le paysan, l'homme de la terre, la guerre devient un accident plus formidable que les autres ; un trouble, terrible sans doute, mais contre lequel il n'y a pas plus lieu de se révolter que contre les autres cataclysmes auxquels l'expose l'existence.

« L'acceptation du sort est l'élément le plus précis du courage du soldat.

78. — « Mais alors que le chef puise en lui-même, dans la nature même de ses fonctions, des mobiles d'être courageux, il ne reste au soldat que sa propre conscience. L'agent de liaison qui transmet un message à travers un tir de barrage; le guetteur qui sous les rafales surveille les mouvements de l'ennemi; l'humble homme de corvée qui porte leur nourriture aux fractions avancées, dépensent plus de bravoure dans leur mission silencieuse et modeste qu'une compagnie entière qui s'élance à l'attaque. Ils savent que le succès d'une entreprise, le salut d'une troupe, dépendent de leur courage. Ils savent que l'ordre qu'ils ont reçu ne peut pas ne pas être exécuté. Ils vont où il faut aller parce qu'il faut y aller. Lorsque le sursaut de la peur se heurte à cette idée là, il est vaincu d'avance, parce que c'est alors dans sa conscience, non dans les circonstances que le soldat prend son courage. De toutes les grandeurs militaires, aucune plus que ce sentiment rude et simple du devoir, n'asservit davantage l'homme de toutes les servitudes, aucune ne le grandit autant.

79. — « Ainsi s'est constitué peu à peu par le fait d'hostilités prolongées le peuple de la guerre. Le régime des permissions, en permettant au soldat de se retremper à intervalles réguliers aux sources de ses affections familiales et de ses habitudes civiles, maintient en lui les souvenirs et les préoccupations du temps de paix. Par là se conserve son caractère primitif, qui le distingue si profondément du type classique du soldat de métier. Il a ses mœurs, ses sentiments et jusqu'à son langage. La guerre est sa chose, qu'il défend jalousement contre tous ceux qui sans s'être offerts à son risque prétendent y participer. Cette mentalité se transforme suivant les classes, les professions, le degré de culture. Pourtant avec l'amalgame des provinces qui pour la plupart des corps s'ajoute à celui des âges et des métiers, les différences s'atténuent et le caractère paysan, qui l'emporte par l'importance numérique des éléments ruraux, explique cette ténacité remarquable qui sous les manifestations extérieures d'insouciance, de mobilité impressionnable, de jovialité un peu grossière, sera le trait le plus admirable et le principal titre d'honneur du soldat de la Grande Guerre. » (HUBERT, *Les interprétations de la guerre.*)