

Compte-rendu de l'É. de l'Industrie. 1910

Mars 1910



COMITÉ CENTRAL DU TRAVAIL INDUSTRIEL.

BULLETIN

16^{me} ANNÉE

5^{me} FASCICULE

1^{er} MARS 1910

Le régime douanier belge.

BUREAUX DU COMITÉ :
8, MONTAGNE DE L'ORATOIRE
BRUXELLES

Bibliographie.

G. DE LEENER, *L'organisation syndicale des chefs d'industrie*, Bruxelles, Misch et Thron, 1909, 2 volumes, publication de l'Institut de Sociologie Solvay.

M. De Leener a certes rendu service aux économistes et aux hommes d'affaires en s'efforçant de leur fournir, pour la première fois, une enquête générale sur les syndicats industriels de Belgique, et dont voici la seconde édition, complétée et mise à jour.

Il serait fastidieux de résumer un tel travail, dont l'intérêt git précisément dans les détails. Disons seulement que l'ouvrage de M. De Leener renferme de nombreux documents et s'étend aux industries les plus diverses : mines, carrières, métallurgie, industrie textile, verrerie, céramique, etc. Il embrasse non seulement la grande et la moyenne industrie, mais les métiers, et c'est avec raison que l'auteur a accordé à ceux-ci une place plus grande qu'on ne le fait généralement. Il attire aussi l'attention sur la grande étendue du champ d'action des syndicats, qui dépasse de beaucoup l'industrie, et comprend aussi l'agriculture, les transports, voire le commerce.

De même que Chastin, et en général les auteurs qui ont traité ce sujet, M. De Leener exclut de son examen les syndicats de spéculation, auxquels les journalistes du continent et, après eux, le grand public, donnent erronément le nom de *trust*. Il rappelle à ce propos la remarque judicieuse faite par De Rousiers : « l'accaparement est une manœuvre temporaire et d'un caractère purement commercial. Le trust est une organisation durable et d'un caractère industriel. » Ajoutons, avec Chastin, que les *rings*, *corners* et autres spéculations analogues, ne sont que des accaparements ayant en vue une hausse momentanée et artificielle des prix. Ils sont indéfendables. Les syndicats industriels, au contraire, tels que les trusts, ne méritent pas la même réprobation et c'est avec raison que l'auteur écrit, en indiquant le but de son étude :

« Nous serions heureux si nous pouvions dissiper les préjugés qui ont cours. Ils sont une survivance de la peur de l'accaparement... Les préjugés contre les syndicats industriels disparaîtront lorsque la nécessité sociale des groupements de producteurs sera reconnue. Quand on sera pénétré d'idées plus sages, chacun considérera le syndicat industriel comme un organisme nécessaire. » (I, 21). Peut-être paraîtra-t-il trop absolu de considérer, dans tous les cas, les syndicats industriels comme des « organismes nécessaires ». En réalité, ce sont là des grou-

pements provoqués et favorisés par les circonstances, nés naturellement du milieu social et qui, par conséquent, paraissent répondre à des besoins réels, en remédiant aux inconvénients de la concurrence *individuelle*.

Ainsi que le constatait Raffalovich, on les a créés, ici, « pour mettre un terme aux maux de la concurrence », ailleurs, « pour mettre fin à une concurrence désastreuse », ou bien encore afin de « faire cesser une concurrence ruineuse ». En permettant une formation des prix mieux informée et, par conséquent, plus juste, correspondant plus exactement à la situation réelle des marchés; en modérant leurs fluctuations, souvent exagérées; en donnant plus de stabilité à la production, aux profits, aux salaires et à l'emploi des ouvriers; bref, en perfectionnant à tous ces points de vue le régulateur imparfait de la production résultant de la concurrence *individuelle*, les syndicats industriels peuvent rendre de grands services à tout le monde; et c'est en ce sens qu'on peut répéter, après le professeur Schmoller, qu'ils constituent une forme supérieure d'organisation économique. Mais quant à savoir si, dans tel cas déterminé, il convient ou non d'y recourir, et si la mesure est opportune ou ne l'est pas, c'est au praticien avant tout qu'il appartient d'en décider en s'aidant non seulement des quelques données générales que la science des économistes peut lui fournir, mais en s'inspirant avant tout des raisons de fait qu'il a sous ses yeux (1). Et M. De Leener lui-même ne reconnaît-il pas que les syndicats ne sont pas à recommander dans tous les cas indistinctement, puisqu'il écrit lui-même : « L'expérience de la pratique syndicale n'a pas encore mis les hommes responsables (les praticiens, vraisemblablement) en état d'échapper au danger et aux tentations d'une dictature fugitive et illusoire. Beaucoup de syndicats cherchent leur voie... Nous ne pouvons donc porter sagement sur les conséquences de l'organisation syndicale les jugements certains que réclame une étude scientifique (1, 6).

Quoique M. De Leener ne paraisse pas aimer beaucoup l'école historique (2), il s'est cependant laissé entraîner à rechercher les origines des syndicats industriels jusqu'au moyen âge et même plus loin. Ceci l'a conduit à constater « l'identité des fonctions des corporations anciennes et des syndicats contemporains » (1, 35) — conclusion peut-être un peu hâtive et exagérée. Il semble plutôt qu'on aurait à

(1) Voir à cet égard les notes judicieuses de M. Henri Lambert dans l'*Echo de l'Industrie*, de Charleroi.

(2) Voir *Revue Économique Internationale*, janvier 1910, p. 133, *initio*.

relever moins de ressemblances que de dissemblances si l'on possédait sur ce sujet des recherches spéciales suffisantes. Mais, de même que pour les syndicats ouvriers (1), le problème de l'origine historique des syndicats industriels attend toujours une solution définitive, si tant est que soit la matière pour un historien économiste ! Au reste, si l'auteur constate une identité, il ne croit pas à une *filiation directe*, car il conclut « que les syndicats industriels se sont développés en général dans un milieu tout nouveau, sur lequel le régime corporatif d'autrefois n'avait plus aucune prise. » (1,47).

M. De Leener ne s'est pas limité à l'observation des faits. Jugeant le moment venu, il a entrepris la tâche, plus difficile, d'établir la théorie scientifique des syndicats industriels. La plus grande partie de cette nouvelle édition, c'est-à-dire tout le second volume (le plus gros) et une bonne partie du premier, est consacrée à cette théorie. — Ce n'est pas ce qu'il y a de mieux réussi dans son étude. A coup sûr, il fallait aborder des points très divers : évolution industrielle, concurrence, crises, etc., d'où, une suite d'aperçus, diversement développés.

Mais si l'on y retrouve quantité de notions générales se rapportant plus ou moins au sujet, on constate par contre que l'enchaînement des idées manque de vigueur et que certains points essentiels n'ont pas reçu toute l'attention qu'ils méritaient. Ainsi, à propos des crises, M. De Leener répète qu'il y en eut de nombreuses entraînant des maux de toute espèce, mais il ne nous apprend rien de neuf sur le rôle qu'y a joué la surproduction. Or c'était là précisément le nœud de la question, puisque les syndicats se sont surtout proposé de remédier aux crises par la limitation de la production.

S'occupant des prix, M. De Leener écrit : « Nous ne pouvons entrer ici dans les longs développements qui seraient nécessaires pour exposer, dans tous ses détails, le processus de la formation des prix. Nous nous bornerons à quelques observations générales qui préciseront la notion de prix » (11, 78). Il nous entraîne cependant dans le domaine de la psychologie sociale, et nous entretient des « relations inter-mentales », des modes de « suggestion mentale », de Tarde, de Guilio Alessio de l'Université de Padoue, de Petit, de Vigoureux et Juquellie, de l'abbé de Condillac, de Brouilhet, le tout en moins de trois pages et dans le contexte. Parlant plus loin du rôle de la contagion dans la formation des prix, « la contagion, écrit-il, opère par suggestion si l'initiative de

(1) Voir prochainement dans la *Revue d'Économie Politique*, mon article sur Les Origines historiques des syndicats ouvriers.

la représentation est répétée. Tout dépend ici du degré de suggestibilité des hommes auxquels les suggestionneurs s'adressent » (11, 79). Si l'auteur s' imagine intéresser et convaincre les praticiens en leur parlant ce langage, il pourrait se tromper; et de beaucoup. Moins de citations, moins d'érudition (au moins dans le contexte), moins de mots barbares, plus de simplicité et plus de méditation personnelle auraient certainement rendu son chapitre plus aisé à lire et plus instructif.

Cet étalage d'érudition et de jargon scientifique ne recouvrent du reste souvent, il faut bien le dire, qu'une pensée trop superficielle. Prenons pour exemple, la question de la concurrence, point capital ainsi que le déclare l'auteur, qui propose même de substituer le terme de *compétition* à celui de concurrence.

Le lecteur cherche donc anxieusement la définition annoncée, et il trouve ceci : « Parmi toutes ces définitions, celle formulée par le *Nouveau Dictionnaire d'Economie politique* (âgé de 18 ans) est peut être la plus sûre : on appelle concurrence, toute compétition s'établissant entre individus qui aspirent aux mêmes avantages et s'efforçant à l'enviser de les obtenir » (1, 8). Et M. De Leener ajoute : « Nous nous rallierions volontiers à cette notion s'il était admis que la compétition n'a rien de fatal ou de nécessaire. »

On se demande en quoi cette définition implique une nécessité quelconque, et ce que l'on remarque en même temps, et ce que M. De Leener omet de signaler, c'est qu'elle n'est pas du tout une définition. Dire que la concurrence est une compétition et la compétition une concurrence, n'est qu'une tautologie plus risible que vaine. Au contraire, on nous aurait appris quelque chose si l'on nous avait dit qu'on se sert généralement du mot *concurrence* pour désigner l'état où se trouvent, l'une vis-à-vis de l'autre, les personnes qui recherchent en même temps les mêmes avantages. Et si l'auteur objectait qu'il n'a pas eu le temps de s'arrêter sur ce point, nous ne pourrions nous empêcher de penser qu'il a bien trouvé celui de nous entretenir de la « compétition » des candidats politiques, de celle des enfants et même de celle des animaux, d'après Ely!

Pour expliquer l'optimisme des hommes d'affaires, M. De Leener nous dit : « Du vue du succès trouble le capitaliste en appétit. On a remarqué que le succès est plus contagieux que la ruine (9) On aime à citer les hommes d'affaires qui ont fait fortune; on oublie de parler de ceux qui ont péri dans la débâcle. Marc Twain rapporte que, dans tous les tableaux de bataille du Musée du Louvre, il n'en avait jamais vu un seul représentant une défaite française » (11, 97).

La « coupure » n'est pas fort heureuse, et ce qu'il n'a pas trouvé au Louvre, Marc Twain l'eût certainement vu à Berlin. Mais ceci est une affaire de patriotisme. L'optimisme des hommes d'affaires est celui de tous les hommes d'action. La foi dans le succès leur est nécessaire pour soutenir leur courage; et si les hommes d'étude sont moins optimistes qu'eux quand ils jugent les actions *des autres*, ne le deviennent-ils pas, à leur tour, dès qu'il s'agit de l'effet de leurs livres?

Comment les industriels, groupés en syndicats, sont-ils plus forts que s'ils restaient isolés? M. De Leener croit devoir nous l'expliquer en ces termes: « *Effets généraux* (puissance du nombre): La coordination assure aux syndicats industriels la puissance du nombre. C'est un fait sociologique qu'un individu isolé n'obtiendra rien, alors qu'associé à d'autres il réussira. L'influence du nombre apparaît quand on dit, comme le rappelle Waxweiler: On ne pouvait refuser à un tel ce qu'il demandait; chacun sait qu'il a trois cents individus derrière lui. Le nombre agit sur la suggestibilité. Douze individus, en groupe, qui regardent un individu isolé, écrit Binet, exercent sur lui une autorité énorme. » (II, 130.) Nous nous étions toujours douté que l'union fait la force, et tant de phrases et de citations étaient assez superflues pour nous l'apprendre.

En somme, à lire la partie théorique de cet ouvrage, on éprouve l'espèce d'ahurissement que produisent généralement les publications de l'institut bruxellois traitant des théories sociales « de haute portée ». Leur érudition écrase, leur terminologie toute spéciale déconcerte.

Et pourtant, dans les douze pages de bibliographie qui terminent le second volume et renferment les titres d'une foule de publications anciennes et modernes, de valeur *très inégale*, touchant de près ou même de très loin à la question des syndicats, nous avons vainement cherché le livre de Chastin sur *Les trusts et les syndicats de producteurs* (Paris, Alcan, 1909) et celui de Raffalovich, *Trusts, cartels et syndicats* (Paris, Guillaumin, 1903). Ces deux livres renferment quantité d'idées et de renseignements intéressants, *simplement et clairement exposés*. Était-ce une raison pour les oublier?

LAURENT DECHESNE.