B 2662

M. BERNARD. M
RUE E. VANDERVELDE 13
4431 LONCIN
TEL 0/41 83 03 84

COURS

D'ECONOMIE POLITIQUE

Professé par

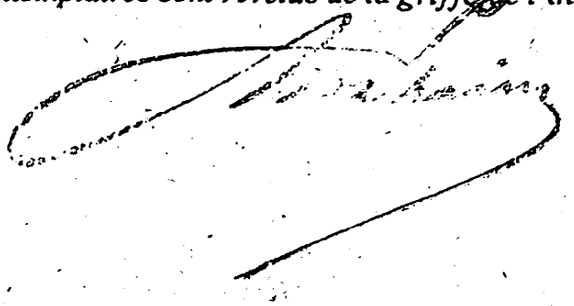
M. Ernest MAHAIM
à l'UNIVERSITÉ de LIÉGE.

Faculté Technique

IMPRIMERIE LITHOGRAPHIE
AUG. PHOLIEN.
57, RUE SUR LA FONTAINE, 57
LIÉGE

Tous droits réservés.

Tous les exemplaires sont revêtus de la griffe de l'auteur.



Introduction.

Chapitre 1er.

Ce qu'est l'Économie politique et ce qu'elle n'est pas.

1.~ L'Économie politique est une science sociale. C'est de l'homme qu'il s'agit ici, ou plutôt d'une certaine activité des hommes en société. Cette activité est celle qui les pousse à rechercher certaines choses et à provoquer chez leurs semblables certaines actions, dont ils espèrent du "bien-être".
L'économiste essaie de dégager les lois de cette activité: ses mobiles ou causes, ses modalités, ses effets.

2.~ La science, a dit Henri Poincaré, a essentiellement pour but "d'enchaîner pour prévoir". L'économie politique étudie les phénomènes sociaux où il s'agit de l'acquisition des biens, afin de les expliquer, c'est-à-dire d'enchaîner les causes et les effets, et de là, prévoir les résultats.

3.~ Toute action, tout mouvement de l'homme dans la poursuite des biens ne fait pas nécessairement l'objet de l'économie politique. Il faut que cette action soit sociale, c'est-à-dire ait quelque connexion avec les actions des autres individus faisant partie du groupe social. Ainsi, le laboureur à la charrue, l'ingénieur à son laboratoire ou à son usine, le commerçant à son comptoir, l'agent de change à la Bourse ne nous intéressent que comme membres d'une société humaine. Leurs actes sont déterminés, influencés ou conditionnés par les actes d'autres hommes avec qui ils ont des rapports sociaux. Quels sont les causes et les effets de ces actes, voilà ce qu'il s'agit

de connaître. C'est pourquoi l'homme-individu, ou l'homme abstrait ne nous intéresse pas comme tel.
Nous ne rechercherons pas comment le laboureur doit labourer son champ, ni l'ingénieur faire ses expériences ou disposer ses machines, ni le commerçant vendre sa marchandise. C'est l'objet de sciences, (ou d'arts) techniques où l'être social n'est pas en cause.

4.- Quand un acte est-il social ?
En premier lieu, il faut qu'il ait au moins quelque conséquence pour d'autres hommes. Nous prendrons parfois comme point de départ de certains raisonnements, Robinson dans son île. Mais si nous nous bornions à lui, il n'y aurait pas d'économie politique, ni de sociologie. Une invention, si importante qu'elle soit, tant qu'elle reste ignorée; le poème murmuré dans la solitude d'une promenade; la pensée qu'on garde pour soi, ne sont pas des actes sociaux. Mais dès que d'autres hommes emploient cette invention, s'exaltent à ce poème, reçoivent cette pensée pour l'adopter ou la contester, du moment qu'ils en sont quoique ce soit modifiés, il y a un fait social.
Il ne suffit pas d'une relation d'individu à individu; il faut en second lieu, que cette relation soit envisagée par rapport à un groupe d'individus tout au moins vivant en commun. L'allaitement d'un nourrisson par sa mère est un fait physiologique avant d'être un fait social. Il ne devient tel que si nous en considérons l'importance, la signification, pour un groupe familial, ethnique, politique.

5.- Nous venons de dire que l'économie politique, étant une science, recherche des lois. Il faut entendre par là des vérités générales.
L'économie politique postule donc que l'activité humaine est soumise à des lois. Elle écarte par conséquent, à priori, les deux hypothèses dans lesquelles toute science de l'homme serait impossible.
a) celle où la volonté humaine serait absolument indéterminée, ne serait qu'un pur caprice se mouvant par soi-même.
b) celle où les actions humaines ne seraient que les effets d'une Toute-Puissance, à son tour inconditionnée, créant, à chaque instant,

miracle sur miracle.
Mais elle laisse à la psychologie et à la métaphysique la question de la nature de la volonté humaine. Il lui suffit de constater dans les actions de l'homme à la poursuite du bien-être, des régularités de coexistence ou de succession. Exprimer ces régularités, c'est formuler des lois.
Si je dis, par exemple, "sur un marché donné, et dans des conditions données, le prix d'une marchandise varie avec la quantité mise en vente", j'exprime, sous une certaine forme, la loi de l'offre et de la demande. C'est bien, remarquons le, une loi de l'activité humaine, car, bien qu'elle ne semble pas s'occuper des hommes et ne parle que d'une relation entre le prix et la quantité d'une marchandise, elle signifie en réalité que, certaines circonstances étant données, les acheteurs donneront aux vendeurs une somme variable de biens (généralement de monnaie) en échange de la marchandise en question. Pour exprimer semblable loi, nous n'avons pas à nous inquiéter de la nature psychologique de la volonté des acheteurs et des vendeurs. Il nous suffit que, dans les circonstances données, ceux-ci agissent <u>toujours</u> de même: en cela se trouve la généralité, la <u>régularité</u> qui forme la loi.
Prenons comme second exemple, la loi de Gresham: "Dans un pays, quand deux monnaies ont cours légal, la mauvaise monnaie chasse la bonne". — Son application a été frappante pendant la guerre, en Belgique occupée, où les marcs ont chassé petit à petit la monnaie belge. —

6. — La loi n'est vraie que sous certaines conditions, qui en restreignent la généralité. En économie politique, ces conditions sont toujours très nombreuses et complexes. Il en résulte que le champ d'application des lois est réduit. Rares sont les lois économiques qui s'appliquent à toute variété, en tout temps, en tout lieu. Nos lois ne sont pas comparables, pour la généralité, aux lois physiques (attraction universelle).
Une confusion doit être ici évitée. On dit parfois que les régularités des phénomènes économiques ne sont pas des lois, mais des <u>tendances</u>, voulant exprimer par là qu'elles "manquent parfois d'agir".
Cette manière de voir n'est pas admissible. S'il y a une loi, elle doit, de toute nécessité, agir dans tous les cas. Sinon, elle n'est pas une loi, la

formule n'en est plus exacte, n'est plus vraie.
En ce sens, toute loi scientifique est "inéluctable" ou "naturelle". Il doit en être ainsi, par définition, dès que toutes les conditions nécessaires sont remplies. La difficulté est précisément de déterminer ces conditions, car elles font, en somme, partie de la loi.
Certaine école entend autrement le mot loi "naturelle".
Les lois de l'économie politique seraient "naturelles" en ce sens qu'elles doivent être "observées" = toute "infraction" portant en soi sa punition. Ainsi, il faudrait partout et toujours "laisser agir" la loi de l'offre et de la demande. C'est comme si l'on disait qu'il faliait toujours laisser tomber les objets, pour obéir à la loi de la chute des corps! Il est clair qu'il ne faut pas confondre la loi, avec les préceptes qu'on en peut déduire.

7. - Les lois dont nous parlons sont, à toute évidence, les lois de phénomènes, les lois de l'activité économique, ou, si l'on demande plus de précision, l'enchainement causal des actions et des réactions des hommes en vue de l'acquisition des biens.
Emile de Laveleye voulait toute autre chose. Pour lui, les lois de l'économie politique étaient: "Les lois que les hommes doivent adopter, afin qu'ils puissent, avec le moins d'efforts possible, se procurer le plus d'objets utiles à la satisfaction de leurs besoins, en les répartissant conformément à la justice et en les consommant conformément à la raison". (Eléments d'Economie politique, 1884 - p. 3).
S'il en était ainsi, l'économie politique ne serait plus une science, mais un art, pour employer les anciennes expressions. Elle n'aurait plus, à constater des principes ou des faits, mais à édicter des préceptes ou règles de conduite, bien plus, des règles de législation. En effet, Emile de Laveleye l'appelait, "affaire de législation."
Cette conception décapite l'économie politique. En effet pour donner des conseils aux législateurs, il faut au préalable connaître l'enchaînement causal des phénomènes. De sorte que cette prétendue science en suppose une autre dont elle dépend. Qui ne sait, d'ailleurs que celle-là n'est qu'une application de celle-ci, et peut-on raisonnablement concevoir une science appliquée qui ne reposerait pas sur une science pure?

Il faut considérer comme telle cette partie de notre science où l'on établit simplement les lois des phénomènes économiques, sans plus. Je ne veux pas la restreindre à la science abstraite, ou même subjective que conçoivent certains mathématiciens. (Schumpeter. Das Wesen und der Haupt-inhalt der theoretischen Nationalökonomie. 1908) - Il y aurait grand avantage, au point de vue de la clarté, à pouvoir séparer nettement l'économie politique pure de l'économie politique appliquée.
Malheureusement, c'est impossible. Le nombre de propositions précises dans lesquelles se résume cette science pure est très restreint, et les applications se font d'elles-mêmes à des hommes et à des événements historiques. Il est très remarquable d'ailleurs que les économistes mathématiciens eux-mêmes ne s'abstiennent pas de conclusions de politique économique et si l'on veut trouver des conclusions très passionnées, il suffit d'ouvrir le manuel d'économie politique de Vilfredo Pareto. - C'est que, science de l'activité même, l'économie politique touche à chaque instant à la conduite des hommes. En recherchant les lois de cette activité, elle porte, qu'elle le veuille ou non des jugements qui sont des blâmes ou des approbations. Déterminer les effets d'un droit de douane, c'est juger la politique protectionniste. Et même l'abstention, l'expectative est une conduite, une politique. De sorte qu'à chaque pas, l'économiste mêle les préceptes aux principes.

8. - Cette nature particulière de l'économie politique la fait ressembler à la médecine. Comme elle, elle repose sur une science pure et comme elle, elle donne des enseignements. Comme elle aussi, elle a affaire à des phénomènes très complexes, où il est difficile de démêler les causes et les effets. On nous demande non seulement des explications mais des remèdes, des recettes. Chose curieuse encore, mille part le dogmatisme des savants et l'assurance des ignorants ne sont plus grands. Nous avons des pontifes et des chapelles, d'où l'on "excluit" les adversaires. Le moindre journaliste aussi connait l'économie politique, comme la première bonne femme sait la médecine.

9. - Science sociale, l'économie politique fait partie d'une science

générale des sociétés, la sociologie qui, si elle n'est pas encore constituée, finira bien par l'être. De même que d'autres activités de l'homme (le langage, la religion, le droit) sont dès aujourd'hui l'objet de sciences distinctes qui s'intégreront un jour à la sociologie, de même la science de l'activité acquisitive de l'homme en société formera un jour une section d'une sociologie complète. Alors, l'économie politique lui empruntera davantage : on connaîtra mieux qu'aujourd'hui les lois générales des sociétés.

Mais en attendant, elle a sa vie propre et son propre domaine. C'est, à mon avis, une erreur de faire de l'économie politique une sorte de psychologie individuelle. On ne saurait trop étroitement suivre les réactions du milieu social sur l'individu. C'est pure illusion de croire qu'on peut établir une théorie strictement individuelle de l'activité économique.

Chapitre II.

Historique : Les Ecoles et la méthode.

Antoine de Montchrétien passe pour avoir écrit, en 1615, le premier Traité d'Economie Politique. Mais c'est une dissertation déclamatoire où il est difficile de retrouver les éléments d'une science spéciale. Ce sont les Physiocrates qui sont les véritables fondateurs de l'économie politique. Leur chef, le Dr François Quesnay (1694-1774) médecin de Mme de Pompadour et du Roi Louis XV, eut le mérite d'avoir une vue d'ensemble de la science sociale. Il enseignait que les rapports entre les hommes étaient gouvernés par des lois nécessaires aussi rigoureuses que les lois de la géométrie. Des articles sur les Fermiers et les Grains à la Grande Encyclopédie (1756 et 1757) et son fameux Tableau Economique (1758) renferment une doctrine qui eut bientôt des adhérents d'élite. Ils formèrent une "école, celle des "économistes" - qui fut pendant tout un temps à la mode à la cour et à la ville. Dupont de Nemours écrivit en 1761 la Physiocratie ou constitution essentielle du gouvernement le plus avantageux au genre humain, et Mercier de la Rivière, en 1767, l'Ordre Naturel

essentiel des sociétés politiques.

C'est dans le milieu des Physiocrates que l'écossais Adam Smith (1723-1790) puisa, compléta ou éprouva ses idées principales. Son livre intitulé : Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations, publié en 1776, eut un succès considérable et lui valut le titre incontesté de père de l'économie politique. Ce n'est pas, à vrai dire, un traité systématique ; mais il contient une série d'idées géniales et de vues profondes sur la constitution économique de la société. Il a eu cette bonne fortune de fournir à toutes les écoles subséquentes des principes qui se sont montrés fécondes. Les socialistes y ont puisé leur doctrine de la souveraineté du travail ; les "Historistes" voient dans ses digressions sur le commerce des grains un modèle d'histoire économique. Mais c'est surtout l'école libérale qui se réclame d'Adam Smith par sa politique anti-étatiste et sa doctrine du libre échange.

C'étaient précisément les idées qui devaient avoir le plus de succès au moment où la classe nouvelle des industriels prenait, dans la direction des affaires politiques, la place de la classe des propriétaires fonciers.

David Ricardo (1772-1823) vint bientôt y ajouter le dogmatisme d'une science abstraite. Ses principes d'Économie politique (1817) renferment, en effet, sur la rente, les salaires, les profits, le commerce extérieur et la monnaie, un certain nombre de propositions, rigoureuses comme des théorèmes de géométrie, qui passèrent longtemps comme les fondements inébranlables de l'économie politique.

Le traité d'économie politique (1820) du pasteur Robert Malthus (1766-1836) lui valut moins de réputation que son célèbre "Essai sur la population", où il expose que la population croissant en progression géométrique, tandis que les aliments n'augmentent qu'en progression arithmétique, il faut que l'humanité limite, par la "contrainte morale", sa prolificité si elle ne veut pas mourir de faim.

Avec John Stuart Mill (1806-1873) dont le grand traité : Principes d'Économie Politique parut en 1848, se clôt la lignée des grands économistes anglais de l'École Libérale.

Sur le continent, Jean-Baptiste Say (1767-1832) en fut le premier

protagoniste, son Traité date de 1803. On peut dire qu'elle a gardé en France jusqu'à nos jours, ses partisans les plus éminents et les plus distingués. Nous citerons seulement le pamphlétaire Bastiat (1801-1850) l'auteur des Harmonies économiques (1849), G. de Molinari, rédacteur en chef du Journal des Économistes, Paul Leroy-Beaulieu, dont le Traité théorique et pratique d'économie politique fait encore autorité dans l'École, et Yves Guyot, le Directeur actuel du Journal des Économistes.

Mais tandis que le succès de cette école grandissait parmi les savants et que sa politique de non-intervention aboutissait avec Richard Cobden (1804-1815) et John Bright (1811-1880) en Angleterre, Michel Chevalier (1806-1879) en France, à l'établissement du libre échange, des adversaires lui étaient nés, qui contestaient et ses principes et leurs conséquences. Le Suisse Sismondé de Sismondi (1773-1842) attaquait dès 1819 dans ses "Nouveaux Principes d'Économie politique", la libre concurrence et le machinisme et dénonçait la lutte des classes comme un de leurs méfaits. Saint-Simon (1760-1825) par sa critique de la propriété privée et ses projets de réorganisation de la société, (Système industriel 1821) fut le fondateur d'une école de socialistes qui prépara les voies au collectivisme.

Chez le grand industriel et réformateur anglais Robert Owen (1771-1858) se trouve l'origine de beaucoup d'idées ou d'institutions réformatrices de la société, notamment, la coopération.

Mais aucun dissident du début du XIXe n'eut plus d'influence que Charles Fourier (1772-1837) dont l'oeuvre utopique et folle dénote "un sens très aigu de divination quasi surnaturel de l'avenir," - ainsi s'exprime M. Charles Gide (Histoire des doctrines économiques p. 281). Son invention du Phalanstère, habité par la Phalange, société coopérative de consommation intégrale, et ses charmantes fantaisies sur le travail attrayant alimentèrent pendant longtemps les rêves de toute une génération.

Mais avec l'Organisation du travail (1841) de Louis Blanc, se préparaient la révolution de 1848 et le mouvement socialiste contemporain. Proudhon y occupe une place de premier rang.

Son célèbre mémoire "Qu'est-ce que la Propriété ? parut en 1840, et fut suivi en 1846 du Système des contradictions économiques, ou philosophie de la misère, qui était une brillante attaque de l'économie politique classique. Il fut l'occasion d'une polémique avec Karl Marx (1818-1883) qui y répondit par "La Misère de la Philosophie (1847). Deux autres ouvrages du grand agitateur allemand : "Critique de l'Économie politique (1851) et surtout son célèbre Manifeste du Parti communiste (1848) préparèrent la publication de son important ouvrage : Le Capital, (dont le Ier volume seul parut de son vivant en 1867, les deux autres datant de 1885 et de 1894), qui fut la bible du socialisme collectiviste. Un grand seigneur théoricien, Rodbertus-Jagetzow (1805-1875) et un avocat propagandiste Ferdinand Lasalle (1825-1864) lui donnèrent en Allemagne une impulsion remarquable dans des directions différentes.

Mais depuis des années, déjà, une grande querelle divisait les économistes, c'est celle de la méthode.

Les premiers économistes avaient fondé la science par la puissance du raisonnement. Partant de quelques observations de phénomènes relativement simples de la vie courante, ils en avaient déduit les principes fondamentaux de la science. Leurs continuateurs crurent trop facilement qu'on pouvait se passer de connaissances concrètes et qu'il suffisait d'abstraire pour avoir du génie. Et l'économie politique devenait peu à peu une sorte de scolastique, une dialectique où la connaissance des faits concrets du passé et du présent paraissait superflue.

Une réaction se produisit en Allemagne. Des historiens ont attaqué la méthode même des économistes classiques et prétendu substituer au raisonnement déductif (qui va du général au particulier) le raisonnement inductif (qui va du particulier au général). Avant d'essayer de formuler des lois, il fallait étudier des faits : au fond, l'avenir est contenu dans le présent, comme le présent est contenu dans le passé. Si nous parvenons à dégager les tendances des phénomènes, nous en connaîtrons tout ce qu'on en peut connaître. Commencée par W. Roscher (1817-1894) dans son Grun-

=driss (1843) continuée par Knies (1821-1898) dans son livre "Die poli=
=tische Ökonomie vom geschichtlichen Standpunkte (1853), elle
fut reprise avec vigueur, par G. von Schmoller (1838-1916), en 1870.
Elle est singulièrement apaisée aujourd'hui. On reconnait généra=
=lement que l'on ne peut se passer de la déduction, mais qu'elle est
impuissante, stérile et funeste si elle n'est nourrie à chaque sta=
=de du raisonnement par des faits. C'est là, à proprement parler
le progrès accompli par l'école historique.
On lui doit un renouvellement de l'histoire en général, et une meil
=leure compréhension des phénomènes économiques. Le livre d'Emile
de Laveleye (1822-1892) sur la Propriété et ses formes primitives (1874)
est un chef d'oeuvre qui ouvrit des horizons nouveaux sur l'évolution
sociale. On doit aussi à l'école historique une réaction contre l'abso=
=lutisme des doctrines classiques. D'une part, le retour au protection=
=nisme qui commence en Allemagne dès 1873, et d'autre part, la
tendance à une plus grande intervention de l'Etat, que l'on peut
faire dater du Congrès d'Eisenach (1872). Adolph Wagner (1835-1917)
fut le chef d'une école appelée le socialisme d'état ou socialisme
de la chaire, qui, partant de la nature et des devoirs de l'Etat,
concluait à l'extension de ses attributions. Il se rattachait d'ail=
=leurs au christianisme social, qui, depuis 1880, groupe, chez les
protestants et chez les catholiques, des penseurs éminents.
L'ingénieur français Le Play (1806-1883) est le promoteur d'une
méthode historique, puisque le présent n'est que du passé en for=
=mation. C'est la méthode des monographies. Elle consiste à
étudier dans tous ses détails un ménage, un atelier, une usine,
un commerce. Son grand recueil Les Ouvriers des Deux Mondes
accumule ainsi une masse énorme d'observations prises sur le vif.

Ce serait de l'ingratitude de ne pas signaler comme une
application aussi de la méthode inductive, le développement énorme
que la statistique a pris depuis sa renaissance sous le génie de
notre grand Quetelet (1793-1874). La statistique fournit le moyen
de découvrir les lois de phénomènes pris en masses, et ceci appor=
=te à l'observation des faits une précision dont la science ne peut

plus se passer aujourd'hui..
Il ne faudrait pas croire, cependant, que la méthode déductive soit complètement et définitivement abandonnée. Elle a retrouvé une nouvelle vigueur dans l'école mathématique et psychologique. Vers 1872, Stanley Jevons (1835 - 1882) en Angleterre, Carl Menger (1840 - 1915) en Autriche, Léon Walras (1834 - 1910) en Suisse posaient simultanément les fondements d'une nouvelle méthode qui a gagné droit de cité et a singulièrement développé l'économie politique pure. Il faut y rattacher le vénérable chef de l'Ecole anglaise actuelle, Alfred Marshall, l'autrichien Böhm von Bawerk (1851 - 1916) et ses élèves, l'italien Vilfredo Pareto, et ce penseur original américain qui s'appelle Irving Fisher.
Eclectique dans sa méthode, une nouvelle école est née en France particulièrement dans les universités de l'Etat et a pour chef M. Charles Gide, dont le Cours d'économie politique et les Principes ont obtenu un succès croissant. C'est l'école de la Solidarité, qui part d'une conception morale de la position de l'homme dans la société. L'homme ne nait pas isolé. Il n'y a pas d'homme, si génial qu'il soit, qui ne doive à ses prédécesseurs et à ses contemporains la plus grande partie de son existence. Nous dépendons d'autrui, au point de vue moral, intellectuel, social. De là, cette conséquence, que nous avons envers nos semblables des obligations positives, des devoirs inéluctables, comme individus et comme citoyens.

Manuels et Ouvrages de référence.

Emile de Laveleye. Eléments d'Economie politique. Hachette 2e édition. 1884. (vol. in. 16 - 3 frs 00).
Charles Gide. Principes d'Economie politique. Paris. Larose. 12e édition 1909 (vol. in 16 - 6 frs 00).
Charles Gide. Cours d'Economie politique. Paris. Larose. 5e édition 1919. (2 vol. 8° -).

Paul Leroy-Beaulieu. Traité théorique et pratique d'Economie politique. Paris. Alcan. 6e édition 1910 (4 vol. 8°. - 36 frs. 00)

C. Colson. Cours d'économie politique professé à l'Ecole Nationale des Ponts et Chaussées. Paris. Gauthier-Villars. 1901 - 1907 - (6 vol. 8°).

Ad. Landry. Manuel d'Economique à l'usage des facultés de droit. Paris. Giard et Brière. 1908 (1 vol. 8°. - 12 frs. 50).

Wilfredo-Pareto. Manuel d'Economie politique, trad. Bonnet. Paris. Giard et Brière. 1909 (1 vol. 8°. - 12 frs. 50).

Wilhelm Roscher. Grundlagen der Nationalökonomie. Stuttgart Cotta. 23e Auflage. 1901. (1 bot. 8°)

- Trad. en français par Wolonski. Paris. Guillaumin.

Adolf Wagner. Grundlegung der Politischen Ekonomie. Leipzig. Winter.

(forme la première partie d'un grand manuel non terminé, en collaboration avec Buchenberger, K. Bücher et Dietzel, trad. en français par L. Polack et A. Bonnet.

Sous le titre de: Les Fondements de l'Economie politique. Paris. Giard et Brière t. I 1904.

Gustav von Schmoller. Grundriss der allgemeinen Volkwirtschaftslehre. Leipzig. Duncker de Humblot (1900 - 1904) 2 vol. 8°.

Trad. en français par Platon: Principes d'Economie politique. Paris Giard et Brière. 1905 - 1906. 5 volumes. 8°.

Eugen von Philippovich. Grundriss der Politischen Ekonomie. Fribrg. Mohr. 1899 - 1907. 3 Vol. 8° -

Alfred Marshall. Principles of Economies. London. macinillan T. I (seul paru) 5e édition 1905.

Traduit en français par Sauvaire-Jourdan: Principes d'Economie politique. Paris. Giard et Brière. 1907. Vol. 8.

Dictionnaires.

Conrad, Elster, Lexis, Loening. Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Jena. Gustav Fischer. 3e aufl. (en cours de publicn. 8 vol.)

Inglis Palgrave. Dictionary of Political economy. London. macmillan. 1894 - 1901. 3 vol. 8° -

Léon Say et Chailley-Bert. Dictionnaire d'économie politique. Paris. Guillaumin 1891-1892. 2 volumes gr. 8.

Revues.

Revue d'économie politique (Charles Gide et autres) Paris. Larose. depuis 1887.
Le journal des économistes (Rédacteur en Chef. Yves Guyot) Paris Alcan.
L'Economiste français.
Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik (Conrad et autres) Jenn. Gustav Fischer depuis 1863.
Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft (Karl Bücher et autres) ancienne revue dite de Schäffle ou de Tübingen.
Jahrbuch für gesetzgebung, Verwaltung und Volkwirtschaft im Deutschen Reiche (Schmoller) Leipzig. Duncker et Humblot.
Archiv für Socialgesetzgebung (Sombart et autres.).
Zeitschrift für Volkswirtschaft Social-politik und Verwaltung. (E. Böhm-Bawerk et autres) Vienne.
The Economic Journal (the journal of the Royal Economic Society) édité by F. Y. Edgeworth. London. Macmillan (depuis 1891.)
Quarterly Journal of économies (Taussig) Boston.
Giornale degli économisti. Rome.
La Riforma Sociale. (Turin).

Livre 1er.

De l'activité économique.

Chapitre 1er.
De l'activité économique en général.

§1. Notions.

1. C'est l'activité que l'homme déploie pour assurer son bien être.
Elle ne doit pas être confondue avec : le travail, notion plus étendue. On parle de travail scientifique, la recherche de la vérité pour la vérité, qui peut n'avoir rien d'économique:
Elle ne comprend pas non plus toute activité quelconque de l'homme. Le jeu, le sport, l'art, ne sont pas des activités économiques : ils n'ont pas en vue le "bien être" au sens où nous entendons cette expression.
2. L'histoire du mot économie nous éclaire sur la notion de l'activité économique. Il signifie étymologiquement "ménage" (οἶκος, maison, comme le mot Wirtschaft), et il vient de l'époque où toute l'activité économique était concentrée dans le ménage, dans la maison familiale.
L'activité économique signifie, au début, se procurer sa nourriture (chasse, élevage, culture), son abri (construction de l'habitat.) son vêtement, ses ustensiles, ses outils.
Puis, c'est faire des approvisionnements, aller chercher les objets dont on a besoin, et c'est de là que vient le sens moral du mot économie, qui est une vertu puisqu'elle est synonyme de prévoyance, de tempérance, de modération.
Ce n'est que plus tard que le mot s'est enrichi de tout ce que comportait le sens du mot trafiquer. Faire des bénéfices par l'échange, par la vente de marchandises, n'est venu en effet que bien longtemps après, quand la circulation des biens s'est établie comme un phénomène normal.
Enfin dans notre société actuelle, l'entreprise qui est une production en vue d'un bénéfice sert de noyau, de centre, à la notion d'économie et d'activité économique. Depuis qu'elle est devenue générale chez les peuples

civilisés, on étudie ses procédés. On tient des livres, on compare les recettes et les dépenses, les profits et les pertes, on calcule le prix du revient, le bénéfice net. C'est la généralisation de la notion d'activité économique.
Mais il ne faut pas la limiter à l'entreprise. Dès qu'une activité s'exerce contre rémunération, dès qu'on peut la considérer comme un gagne-pain, dès qu'on peut y parler de "gain", elle devient économique.
Exemple : celles du professeur, de l'artiste, du juge, etc..

§ 2. Le principe économique.

On appelle ainsi le principe du moindre effort, appliqué à l'activité acquisitive :
L'homme ne poursuit l'acquisition d'un bien que quand il estime que la jouissance de ce bien compensera la peine qu'il se donne pour l'acquérir.
D'une manière plus générale : l'homme cherche à obtenir le maximum de jouissances avec le moins de peine.
Ce principe est comme un postulat de la science économique. Elle prend l'homme quand il applique à sa conduite le principe en question, et ce principe est d'une généralité suffisante. Mais il serait désastreux de penser que l'homoeconomicus est l'homme parfait ou mieux que c'est tout l'homme. On ne dresse pas toujours pour toutes ses actions un compte de profits et pertes. Il y a place dans la vie pour le désintéressement et la charité, et l'économiste n'est même pas obligé de faire abstraction en tout temps de ces vertus. Mais il demande à ne pas en tenir compte, là où elles ne sont pas de règle, c'est à dire, dans ce qu'on pourrait en général, appeler "les affaires".

Chapitre II.
Les Besoins.

§ 1. Notions.

Les besoins de l'homme sont le point de départ et le but de son activité économique. Par besoin, il faut entendre tout désir de posséder une chose qui manque (Littré : "Le manque d'une chose avec le désir ou la nécessité de l'avoir").
L'économie politique ne connaît pas la distinction faite par le langage

usuel entre ce qui est <u>besoin</u> et simplement <u>désir</u> ou <u>caprice</u>. Dès qu'il y a volonté d'avoir, il y a besoin, même si elle est déraisonnable, même si elle est passagère.(1)

Emile de Laveleye distinguait les <u>faux</u> besoins des <u>vrais</u>: Il appelait faux besoins "ceux dont la satisfaction éloigne l'homme de son but, qui est le développement de ses facultés, plutôt que de l'en rapprocher." (Eléments. p. 23) Cette notion, toute morale, ne trouve pas d'emploi en économie politique. Nous avons beau blâmer certains besoins, ils n'en sont pas moins la raison d'être, de certaines activités économiques, d'efforts, de peines, de dépenses en tout point semblables aux autres.

§ 2. Origine, espèces, multiplication des besoins.

1.) C'est dans la nature physique de l'homme qu'il faut évidemment chercher l'origine des besoins. Tout organisme vivant a des besoins, provenant de la nécessité de défendre son existence (alimentation, abri, vêtement) et aussi de se mouvoir et de se développer.

A côté des besoins primordiaux, essentiels à tout être humain, il y a ceux que l'homme s'est créés. Mais gardons nous d'en construire l'histoire <u>rationnellement</u>. Les besoins de parure sont antérieurs au besoin de vêtement. Il y a des besoins esthétiques chez les hommes des cavernes. Des besoins religieux priment, même chez des primitifs, bien des besoins matériels.

On peut distinguer entre les besoins beaucoup d'espèces différentes. (V. <u>Landry. Manuel d'Economique</u>, page 65 et suivantes)

Les distinctions qui ont de l'importance sont:

a) besoins physiques et besoins intellectuels ou moraux.

b) besoins urgents et ceux qui ne le sont pas.

c) besoins périodiques ou occasionnels.

d) besoins limités et besoins illimités.

Au point de vue économique, il faut mettre en relief la grande variété et la grande variabilité des besoins. Ils sont différents suivant les lieux et les temps, et même, dans le même lieu et le même temps, selon

---

(1) C'est pourquoi M. Vilfredo Pareto remplace le mot <u>besoins</u> par celui de <u>goûts</u> (<u>Manuel d'Economie politique</u>. p. 259 et suivantes.) Mais il ne me semble pas que l'un soit réellement synonyme de l'autre.

les hommes.

La nature humaine a beau nous imposer des besoins communs, l'objet de nos désirs et de nos goûts varie sans cesse. Il en résulte des directions, des allures différentes de l'activité économique. Exemple : des industries naissent, se développent, d'autres disparaissent, parce que les besoins changent.

2.) Gabriel Tarde, dans sa Psychologie économique a analysé avec beaucoup de finesse la naissance et la propagation des besoins.

"Tout besoin, dit-il ailleurs (Logique sociale p. 347) est venu d'un trait de génie, antique ou récent" (le pain, boire du thé, de l'alcool, fumer, monter à cheval).

Il y a sous ce rapport, deux espèces d'inventions : les unes introduisant dans l'humanité des combinaisons nouvelles de sensations qui deviennent l'objet d'un désir spécial, et les autres, surtout les inventions industrielles, permettant d'offrir, par le bas prix, des objets connus, qui satisfont des désirs anciens à des gens qui n'auraient jamais songé sans cela à les acquérir.

Les besoins se propagent par l'imitation, qui ne se limite pas à la mode, mais qui s'étend à beaucoup d'actes sociaux de première importance.

Les besoins descendent des classes supérieures (c'est à dire ici celles qui ont du "prestige" sur les autres) aux classes inférieures, des capitales aux provinces, des pays forts et considérés aux autres. La mode, l'habitude, la coutume ne sont que des formes de l'imitation et enracinent les besoins en les propageant. Psychologiquement, les besoins sont une combinaison de croyances, c'est à dire d'idées, de jugements et de désirs. Aussi la réclame cherche à agir sur les croyances (tel produit est le "meilleur") afin de développer le désir d'un article.

De là la suggestion organisée par les réclames modernes.

§ 3. - Les lois des besoins.

1. Loi de variabilité.

Prenez un homme, une classe d'hommes, une société, vous n'y trouverez pas un seul besoin constant en intensité.

Chez un même individu beaucoup de besoins sont périodiques, par jour, saison, année.

Il y a une véritable rotation des besoins, qui les fait apparaître et dispa

=raître selon l'heure et le moment, l'état du corps, de l'âme, de la fortune. De là, pour l'activité économique (et particulièrement pour la produc=
=tion) des conditions impérieuses de diversité et de périodicité aussi.

2. Loi de satiabilité.

On peut poser en principe général qu'un besoin diminue en raison de sa satisfaction. Cette loi n'est pas toujours uniforme ou simple : il peut y avoir dans le désir une période d'expension qui précède celle de la satiété. ("L'appétit vient en mangeant"). Mais cela n'empêche qu'on ne connait guère de besoin dont l'intensité ne diminue avec la satisfaction. Même le besoin de puissance, ou dans notre société moderne, d'argent, a ses limites.

Il y a beaucoup de besoins où l'on peut même arriver, au-delà de la satisfaction, à la répugnance, à l'aversion, au dégoût. Ce serait, si l'on veut, le besoin négatif, le besoin d'être débarrassé de ce dont on a de trop.

3. Loi de concurrence des besoins.

Pour un homme, à un moment donné, il y a une hiérarchie des besoins, selon que leur intensité, leur urgence et selon leur état de satis=
=faction. A certain moment, je demande d'abord à manger ; mais après mon repas, je veux autre chose et ainsi de suite. Mais cette hiérarchie est toute momentanée, et par conséquent il y a, dans chaque esprit, comme une lutte des besoins, l'un passant à l'avant-plan dans le désir et refoulant les autres.

De là une substitution continuelle des besoins les uns aux autres, qui fait varier continuellement les jugements de valeur (voir plus loin, théo=
=rie des biens et théorie de la valeur.)

Un besoin né se trouve jamais tout seul devant la conscience ou pour di=
=riger nos actions. Il se trouve toujours en présence d'autres besoins, dont l'éveil dépend de toutes ces circonstances ambiantes et notamment :

1°) de nos ressources, de ce que nous possédons.

2°) de l'état de satiété des besoins en question et des autres besoins.

3°) des conditions qui sont offertes à notre choix, c'est-à-dire des sacri=
=fices que nous devons faire pour satisfaire notre besoin.

Ainsi un étudiant a une somme fixe à dépenser par semaine ;

Tout le problème économique qu'il y a à résoudre est de choisir entre les besoins à satisfaire d'une part et le sacrifice d'argent ou privation éventuelle que représente pour lui chaque dépense.

La guerre nous a montré un caractère important des besoins: leur

4- <u>compressibilité</u>. Ce qui nous apparaissait comme tout à fait nécessaire, nous a semblé, à un moment donné, superflu. Nous avons réduit ces besoins non seulement par rapport à la quantité de biens qu'ils nécessitaient mais aussi par rapport à l'ampleur de ces biens: l'alimentation a été réduite dans des proportions considérables ainsi que l'attestent les statistiques. Nous avons senti d'autre part l'inutilité de certains besoins: la toilette, par exemple, et en général tout ce qui a été créé pour faire de l'effet sur les contemporains, la nécessité de réduire les voyages et les déplacements à l'intérieur du pays. Le fait que la vie était restreinte, diminue l'expansion des besoins, leur nombre, leur variété, leur diversité.

5. <u>Loi historique de la multiplicité des besoins. Le luxe.</u>

C'est un fait incontestable qu'avec la civilisation, les besoins se multiplient. A vrai dire, il n'y a pas en cette matière de commune mesure (qu'est-ce qu'un besoin, une unité de besoin?.) Mais on peut affirmer qu'un sauvage, un primitif a moins de besoins qu'un civilisé.

En outre, le civilisé a des besoins plus raffinés ou plus compliqués. On aperçoit immédiatement l'importance de ce fait pour l'activité économique en général. Le besoin est le moteur; c'est lui qui met en branle toutes les forces agissant dans la poursuite des biens. Dès lors, à plus de besoins (soit en "volume" soit en nombre) correspond plus d'activité économique.

Aussi la civilisation apparaît comme impliquant une activité économique croissante, c'est à dire au total plus d'efforts, plus de peine. De sorte que le problème économique dans son ensemble n'est pas limité à la satisfaction d'une quantité constante de besoins, mais il doit prévoir des besoins de plus en plus nombreux et exigeants. On conçoit que certains économistes, se plaçant au point de vue de ce qui devrait être, aient prêché la modération, la limitation des besoins. Emile de Laveleye par exemple, dit que l'économiste ne contredira

point cette belle maxime de Sénèque:
"Si quem volueris esse divitem, non est quod augeas divitias, sed mi=
=nuas cupiditates.,,
A coup sûr on ne mesurera pas la civilisation même à la multiplicité des besoins, et inversement, il ne suffit pas d'augmenter les besoins quel=conques d'une société pour y accroître le degré de "civilisation".
Mais il faut se garder de condamner en bloc tout besoin de "luxe" comme le faisait encore de Laveleye. En effet il n'est pas un objet de première né=cessité qui n'ait été un objet de luxe, c'est à dire à la fois "superflu et coûteux". Exemple: la chemise, les bas, les souliers, le chapeau, la fourchette, le mouchoir, les draps de lit, les montres, le savon, les parapluies, la pomme de terre. Nous devons souhaiter que bien des choses qui sont du "luxe" aujourd'hui, par exemple, les oeuvres d'art, ne le soient plus demain.
Arsène Dumont, étudiant quelques cantons du pays d'Agen (Lot et Garon=ne) nous a fait le tableau d'une société où les besoins sont réduits au minimum. Ce sont des localités où il y a beaucoup de vieillards et peu de jeunes gens. "Les vieillards se méfient de l'avenir, n'attendent rien de l'initiative de leurs enfants. Pour conserver leur petite fortune, ils comptent très peu sur le travail et presque uniquement sur l'économie. De là, la routine et la lésine, un outillage agricole archaïque, une agricultu=re arriérée, des araires en guise de charrues, du transport effectué par des vaches, le système des jachères, des champs insuffisamment labourés et engraissés, point hersés, point sarclés pour éviter la main d'oeuvre, des sillons empoisonnés de mauvaises productions, et comme conséquen=ce, des blés dans des terres excellentes, ne donnant que huit hectolitres à l'hectare. L'idéal est de ne rien risquer, de ne point sortir d'argent, de vivre sur la terre en gentilhomme, sans être commandé, travaillant quand on veut, réduisant sa dépense, réduisant ses besoins, au lieu de trouver dans une augmentation de son activité le moyen de les satisfaire."
(A. Dumont. La natalité à St. Pierre de Clairac {Lot et Garonne} Revue internationale de Sociologie. 1901).
Mettez en regard ces familles anglaises où l'on se contente d'économies sous forme d'assurances (sur la vie, contre les accidents, etc..) et où l'on ne craint pas de dépenser tout le revenu pour donner au contraire

aux enfants une éducation large, qui leur crée des besoins, et qui les force à travailler pour les satisfaire. D'un côté, c'est la stagnation, l'arrêt, la mort, de l'autre le progrès et la vie. Il faut donc distinguer parmi les besoins à restreindre: condamnons ceux qui visent à l'ostentation ou à la sensualité, ceux qui dégradent ou amoindrissent, et sachons accepter les autres comme des conditions mêmes du perfectionnement humain.

Chapitre III.
Les Biens.

§ 1er. Notions.

Les besoins sont des <u>mobiles</u>, qui nous poussent à agir. La satisfaction de nos besoins est le but de notre activité.

Tout ce qui peut servir à la satisfaction d'un besoin est un bien. C'est tout ce qui est "bon à quelque chose „tout ce qui est "utile„.

Cinq conditions sont nécessaires pour qu'une chose, le mot pris dans son acception la plus large, soit un bien:

1°) Il faut évidemment la présence préalable d'un besoin. Le tabac à priser n'est pas un bien pour celui "qui n'en use pas„.

2°) Il faut que la chose possède les qualités, physiques ou autres, nécessaires pour amener la satisfaction du besoin en question. Il suffit du moins que nous croyions qu'elle les possède. C'est un <u>aliment</u> qu'un affamé appellera un bien, non ce qui ne nourrit pas. Ce qui ne sert à rien n'est pas un bien.

Quand nous disons la <u>chose</u>, nous entendons encore une fois le mot d'une façon extensive. Du temps où l'on employait des esclaves, un esclave qui n'était capable de rien n'était pas un bien. Aujourd'hui, nous ne paierons pas les <u>services</u> d'un individu qui ne sait rien faire.

En d'autres termes, ce que nous considérons dans le bien n'est pas la matérialité de la chose, mais ses propriétés utiles. Ce qui fait que l'acier est un bien, c'est qu'il est dur, résistant, etc...

3°) Pour la même raison, l'homme doit nécessairement <u>connaître</u>

l'existence de ces qualités.

Le quinquina n'est un bien que depuis que nous savons qu'il a des propriétés curatives.

C'est le rôle de la science de découvrir les qualités utiles des choses. Elle enrichit ainsi continuellement le domaine de notre activité économique et inversement, elle la détourne de certaines choses, en nous faisant perdre nos illusions. Combien de médicaments ont été, de la sorte, déchus du rang de biens?

4°) Il ne suffit pas qu'on connaisse les qualités utiles de la chose, il faut encore connaître la manière de s'en servir. Mettez un microscope aux mains d'un paysan, un livre dans celles d'un individu illettré ou qui en ignore la langue, ils n'y verront pas des biens.

5°) Il faut enfin qu'on ait la possibilité physique de disposer de la chose, c'est à dire de l'employer à la satisfaction de nos besoins. On a beau nous apprendre qu'il y a du fer dans la planète Mars, ce n'est pas un bien pour nous.

On remarquera que toutes ces conditions se rapportent à l'homme, ou à des hommes donnés. Il en résulte que la notion du bien est encore une notion relative. Des choses sont des biens pour quelques uns, qui ne le sont pas pour d'autres.

§ 2. Différentes espèces de biens.

Il y a beaucoup d'espèces de biens. Quelques unes sont particulièrement intéressantes au point de vue économique.

1. Biens libres et biens économiques. Nous appellerons biens libres ceux qui se présentent à l'homme en plus grande quantité qu'il ne lui en faut pour satisfaire ses besoins. L'air est à coup sûr un bien précieux; mais il se trouve partout en quantité plus que suffisante. L'eau potable est dans beaucoup d'endroits dans le même cas; le bois, au Brésil, à proximité de la forêt vierge. Ces biens peuvent certainement jouer un rôle important dans l'activité économique, notamment de la production: par exemple, l'air dans les machines à air comprimé. Et cependant, ils ne sont pas eux-mêmes l'objet de l'activité économique. Ils ne sont pas "appropriés", en ce sens que personne ne songe à se réserver le droit exclusif d'en disposer; on ne les conserve pas; on ne les épargne pas, on ne les produit pas, on ne les vend pas.

Les biens économiques, ou contraire, sont ceux qui ont ces caractères.
Ce sont ceux qui ne sont pas en quantité suffisante pour satisfaire tous les besoins, ou plus brièvement, qui se trouvent en quantité limitée.
Envers ces biens là, l'homme se conduit tout autrement qu'envers les biens libres.
Il s'efforce :
1°) de les conserver, ou, s'ils se présentent à nous sous forme de provision, de conserver toutes les parties de la quantité que nous avons à notre disposition. Dans un atelier de doreur, on ramasse jusqu'à la poussière d'or. Une ménagère économe ne jette pas une croûte de pain.
2°) de conserver les qualités utiles de ces biens. Les magasins, les entrepôts, greniers, etc., sont faits pour mettre à l'abri de l'humidité et d'autres causes de perte, les biens économiques.
3°) de faire un choix entre les besoins qui peuvent être satisfaits par la quantité du bien dont on dispose. Quand la quantité d'eau est limitée, on ne l'emploie pas à arroser, mais d'abord à assouvir la soif.
4°) d'employer à la satisfaction des besoins les plus impérieux le minimum nécessaire. Si l'eau manque, on ne la gaspillera pas, on n'en usera pas plus qu'il n'en faut.
Ainsi, à l'égard des biens économiques, et à l'égard d'eux seuls, s'exerce cet ensemble d'actes raisonnés, conscients, liés par un but défini qui constitue l'activité économique. Celle-ci est essentiellement télélogique. On ne la conçoit pas faite au hasard. C'est pourquoi il est si naturel d'y rechercher des lois. Remarquons en passant que les biens économiques sont les seuls qui aient de la valeur. Nous verrons plus loin ce qu'il faut entendre par là. Mais nous notons ici que c'est une relation entre les besoins d'une part et la quantité disponible des biens d'autre part, qui nous fait attribuer aux biens la qualité d'économiques, et par là, de la valeur.

2. Biens de consommation et biens de production.

On appelle biens de consommation ceux qui servent immédiatement sans intermédiaire, à la satisfaction d'un besoin. La maison que j'habite, le pain qui est sur ma table ou dans ma cave sont des biens de consommation.

Les biens de production sont ceux qui servent à acquérir, et plus spécialement à produire les premiers. Les Allemands distinguent encore les biens de production des biens d'acquisition. (Produktiv - und Erwerbs - güter).
Le mortier, les briques, les échafaudages qui ont servi à faire ma maison sont des biens de production.
Il y a des biens qui par nature, ne sont jamais que des biens de production. (exemple : une machine - outil). D'autres ont des emplois variés qui peuvent les faire passer dans la catégorie des biens de consommation. Exemple : le charbon, bien de consommation dans mon foyer, bien de production dans la chaudière d'une usine. De sorte que la notion est dans une certaine mesure, relative. Pour une partie au moins des biens, leur destination détermine leur nature de biens de consommation ou de biens de production.
Un bien de production n'est un bien que dans la mesure où il sert à former un bien de consommation. Celui-ci est le but de la production : c'est pour avoir des produits consommables que nous construisons des machines. C'est pourquoi un outil, un instrument, une machine techniquement parfaits ne seront plus des biens, le jour où le bien de consommation qu'ils servaient à produire ne sera plus un bien lui-même, à la condition naturellement qu'ils ne puissent servir à autre chose. Qui se soucie aujourd'hui en dehors des historiens, des ustensiles employés par les Romains à la préparation de la pourpre ?
Puisque tous les biens de production doivent aboutir de quelque manière à un bien de consommation, on peut distinguer entre eux des degrés suivant la distance qui les sépare du bien prêt à satisfaire un besoin. Ainsi, le four à faire le pain, la farine, le pétrin du boulanger, le moulin, le blé, les instruments aratoires, la terre, sont des biens de production d'ordre de plus en plus éloignés par rapport au pain, bien de consommation qu'ils sont destinés à produire.
Si nous appelons celui-ci un bien de premier ordre, nous dirons les autres biens de second, de troisième, etc.. ordre.
Il n'est pas inutile de faire remarquer qu'ici encore il s'agit d'une qualité relative : un bien d'ordre éloigné par rapport à tel bien de consommation peut le devenir d'ordre rapproché pour un autre.
3. Biens matériels et biens immatériels. Les biens matériels.

sont les choses corporelles qui servent à la satisfaction des besoins: produits fa=
=briqués, matières premières, outils et instruments, la terre, etc...
Y en a-t-il d'autres? Y a-t-il des biens <u>immatériels</u>?
C'est une question qui divise les économistes.
Il est certain que l'économie politique gagnerait en simplicité, et même en clarté si elle n'avait à considérer que les biens matériels, et l'on com=
=prend que l'on ait été tenté de le faire (Böhm-Bawerk, Philippovick, Wieser).
Malheureusement, l'activité économique, la vie économique contemporaine toute entière proteste contre cette conception. Tout le monde considère le travail et les droits comme des biens. Personne de ceux qui veulent les exclure ne peut rester, en ce point, conséquent avec soi-même, et employer toujours les périphrases ou les restrictions que comportent cette opinion.
Nous devons prendre la situation telle qu'elle est. L'homme poursuit l'ac=
=quisition de droits, de services, d'espérances, d'éventualités comme si c'étaient des biens matériels. Il les achète, il les vend, il y attache une valeur, il les "économise" comme les autres.
Nous admettrons donc des biens immatériels, et nous y distinguerons:
1°) les prestations et services personnels fournis par des hommes.
C'est le travail fourni sous toutes ses formes: celui d'un ouvrier, d'un domestique, les conseils d'un avocat, d'un médecin. Peu importe que ces services soient acquis par un contrat, ou par la contrainte, légale ou autre. Les corvées de l'ancien Régime étaient des services de droit public, ayant pour le seigneur, une valeur d'intérêt privé...
2°) les droits - droits réels, qu'on peut avoir sur des biens matériels, droits d'obligation qu'on peut avoir envers des personnes déterminées.
Par définition, il s'agit ici d'un bien créé par la loi, et il faut néces=
=sairement lui emprunter ses fictions pour en comprendre la nature.
Ainsi c'est en vain qu'un économiste dira: "Quand j'ai un pain dans ma main, il est ridicule de prétendre que j'ai deux choses, le pain et le droit de propriété sur le pain". C'est, au contraire, très exact. Et l'on voit couram=
=ment un propriétaire n'avoir pas la détention de son bien; exemple: quand il l'a louée à autrui. On voit vendre un droit de propriété sur une chose "qu'on n'a pas dans sa main". De même, les droits réels qui sont les démembrements du droit de propriété sont des biens économi=

=ques ayant une valeur. Tels sont: les servitudes, par exemple une servi=
=tude de passage, qui "grève" le fonds servant et accroit la valeur du fonds
dominant; l'usufruit, qui est le droit de percevoir les fruits ou les revenus du
bien, dont la "nue-propriété" reste à autrui.

Il n'en va pas différemment des droits d'obligation: créances, obligations,
actions, parts de sociétés. Un commerçant doit une somme d'argent à un
autre. Celui-ci tire sur le premier une lettre de change, sorte de creance qui
se vend par quantités énormes tous les jours. Comment cela est-il possible?
C'est que la loi a tellement garanti, assuré, le paiement de la lettre de
change que nous y voyons la certitude de la présence de la somme d'ar=
=gent (biens matériels) à l'échéance. Le bien immatériel est, au fond,
dans notre esprit, dans notre croyance, et repose sur tout le régime juri=
=dique. Il y a plus. Les droits d'auteur, les droits d'inventeur (droits de
brevets) qui sont des droits d'une nature spéciale, créés uniquement par
la loi, se vendent pour une période de temps à venir. Ils représentent alors
des biens où il y a une part d'éventuel, d'aléatoire, comme un billet de lo=
=terie, qui est un bien aussi, où l'homme attache de la valeur à une
espérance.

Mais quand il s'agit de droits, il faut avoir bien soin de distinguer le point
de vue individuel et le point de vue collectif ou social. Ce qui est un bien
pour un particulier ne l'est pas toujours pour la société. Ainsi la créance
qui est dans la fortune, dans l'avoir, à l'actif du créancier est dans le
passif du débiteur. S'ils appartiennent tous deux au même Etat, celui-ci
n'est pas riche, à la fois, de la créance et du bien matériel se trouvant
chez le débiteur. Il en serait autrement si les individus appartenaient à
deux états différents. Les créances sur l'étranger, des particuliers aussi bien
que du trésor public, doivent être évidemment comptées à l'actif d'un
Etat. Mais alors il n'en est plus de même pour l'humanité, ou pour
l'ensemble des Etats.

De même, au point de vue national, les servitudes qui grèvent des fonds de
terre ne sont pas à distinguer des immeubles eux-mêmes.

3° Il faut encore ranger parmi les biens immatériels certaines situations,
certains états de fait, qui font l'objet de transactions, sans qu'il y ait privi=
=lège légal ou droit proprement dit.

Ainsi, on achète la clientèle d'une maison de commerce, même quand elle n'a pas de monopole, parce qu'on attache de la valeur à l'espérance de vendre aux clients qui ont l'habitude de se fournir à cette maison. On trouve dans des journaux médicaux des annonces où un médecin offre de céder son cabinet pour une certaine somme." Pas de concurrent dans un rayon de dix kilomètres, ajoute-t-on. Rien n'empêcherait l'acquéreur de venir s'établir à côté du cédant. Mais la retraite de celui-ci a pour l'autre une valeur.

4°) Il y a une série de propriétés des biens qui ont une influence sur leur utilité:

a) Il y a des biens divisibles et d'autres indivisibles: Un pain peut être réduit en miettes et conserver toute son utilité; une vitre, pas.

b) Il y a des biens durables, telle une pièce d'or; il y en a d'autres qui perdent rapidement leur utilité.

c) Il y en a que l'usage n'entame pas (un tableau) et d'autres que la consommation détruit matériellement: les aliments.

d) Il y a des biens qui n'ont d'utilité que quand ils sont avec d'autres: une plume et de l'encre, une paire de gants. On les appelle: biens complémentaires.

e) Il y a beaucoup de biens substituables (Landry) c'est à dire qui ont des succédanés: la chicorée est un succédané du café. Remarquer que la substitution se fait dans la satisfaction du besoin, donc dans l'esprit de l'homme, et non dans les propriétés physiques. Au fond, un bien n'en remplace jamais un autre, mais il peut jouer le même rôle. Le charbon de terre est un heureux succédané du bois comme combustible domestique. Mais son emploi a entraîné une modification radicale des appareils de chauffage.

Chapitre IV.

Les Unités économiques. —.

1. — On appelle unité économique un groupe de besoins en vue desquels est exercée une certaine activité économique.

Un individu isolé peut former une unité économique. Exemple: le célibataire qui n'a d'autres charges que sa propre subsistance.

La famille, ou plus exactement, le ménage, forme une unité économique primitive, qui subsiste à travers les formes les plus compliquées de l'activité économique.

L'homme qui ne travaille que pour soi est rare: il travaille pour les "siens", c'est à dire pour ceux dont les besoins se sont associés aux siens. Quand de cette unité économique, certains besoins se dissocient (les enfants qui gagnent "pour eux") la cellule primitive est près de se multiplier, de faire souche.

Mais il n'y a pas que des unités économiques privées ou particulières. Des groupements de besoins peuvent se faire de diverses façons.

1°. — Certains sont forcés, obligatoires. Tels, ceux qui résultent de groupements de droit public: la commune, certains organes administratifs, tels que chez nous, la province, puis surtout l'État. Ils forment des unités économiques ayant des besoins étendus, nombreux, coûteux. Ce sont par exemple les besoins collectifs ou communs de la sécurité, la justice, l'enseignement, des communications, bref de tous les services publics. De là le budget, auquel les contribuables doivent subvenir. Ce sont des unités collectives publiques.

2°. — A côté d'elles, il y a des unités également collectives, mais volontaires. Telles sont les sociétés à but lucratif, les sociétés anonymes ..., par exemple.

Puis les associations sans but lucratif, les communautés religieuses, par exemple.

Il n'est si petite société d'étudiants qui n'ait besoin de quelques fournitures, pour lesquelles il faut trouver de l'argent, c'est à dire exercer si peu que ce soit une activité économique.

2. — Les diverses unités économiques d'une nation, d'un groupe de nations, et même du monde entier n'exercent pas leur activité isolément. Elles ont des rapports entre elles, lesquels influent sur l'activité particulière de chacune: unités individuelles ou collectives, forcées ou volontaires,

publiques ou privées. Elles se trouvent de plus en plus dans la dépendance l'une de l'autre : non seulement le contribuable dépend de l'Etat, et celui-ci du contribuable, mais les entreprises sont solidaires dans la même industrie, les industries sont liées les unes aux autres, même par dessus les frontières et les océans. De sorte que l'activité économique même des individus, même des classes sociales est conditionnée par celle des autres.

Ces relations entre les unités économiques ne sont pas voulues, ou conscientes comme celles qui existent entre les membres d'une même unité. Elles sont la conséquence pure et simple de la coexistence de beaucoup d'unités économiques, soit de la même espèce, soit d'autre espèce. Il en résulte que les actions et les réactions de l'une sur l'autre forment ce qu'on a pu comparer à un organisme, où toutes les parties sont aussi "interdépendantes". On appelle économie nationale, l'ensemble des unités économiques d'une même nation quand elles ont une cohésion suffisante.

Il est à remarquer que cette interdépendance n'est pas un fait primitif. Nations et groupements plus étendus se forment petit à petit. A certains points de vue on peut parler d'une économie mondiale. Mais elle est loin d'exister dans tous les domaines de l'activité économique, et il est prématuré d'en parler comme d'une réalité présente : elle n'est guère qu'une éventualité future.

Bibliographie.-

Voir les manuels cités page 12.

L. Brentano : Versuch einer Theorie der Bedürfnisse. München. 1908.

J. Lehr. Grundbegriffe und Grundlagen der Volkswirtschaft. Leipzig. 1903.

G. Tarde. Psychologie économique. Paris. 2 vol. 1902.

Carl Menger. Grundsätze der Volkswirtschaftslehre. Wien. 1872.

E. von Böhm-Bawerk : Rechte und Verhältnisse vom Standpunkte der Volkswirtschaftlichen Güterlehre. Innsbruck 1881.

Wieser. Ueber den Ursprung und die Hauptgesetze des wirtschaftlichen werts. Wien. 1884.

von Wieser. v. "Gut" an Handwörterbuch d. Staatsw. (1900).

Livre Ier

La production des biens.

Observation: Il est de tradition de diviser l'économie politique en trois ou quatre grandes parties: la Production, la Circulation, la Répartition des biens, auxquelles quelques uns ajoutent: la Consommation.
Cette division soulève de nombreuses objections: ce n'est pas qu'elle ne soit pas rationnelle, mais elle connote une vue particulière de l'activité économique: elle paraît envisager notamment, les individus comme s'associant en vue d'un partage; elle fait penser aussi à la nécessité de la propriété privée. Peut-être une conception plus générale imposerait-elle une autre division. Cependant, je ne crois pas devoir m'en départir pour le moment. L'expérience m'a montré que, dans un cours universitaire, il y avait des inconvénients à s'écarter de la systématique traditionnelle.

Chapitre Ier.

La Production économique et ses facteurs.

§ 1er. Notions Générales.

1. On peut obtenir ce dont on a besoin de plusieurs façons:
1°) On peut le prendre; moyen qui n'est pas employé seulement par les sauvages et les barbares. Dans nos sociétés policées, où la propriété est protégée par la loi, les enfants par ignorance, les voleurs et les brigands par dédain du droit d'autrui, s'en servent encore. Les Etats en font un procédé courant d'acquisition non seulement dans leurs conquêtes, dans les réquisitions en nature des armées en campagne, mais dans les expropriations pour cause d'utilité publique. Dans ces derniers cas, il est vrai, ils sont obligés d'accorder des indemnités, tout comme les voleurs sont astreints à la restitution ou aux dommages-intérêts. Mais la source première de l'acquisition est toujours la volonté unilatérale de l'acquérant.
2°) On peut aussi obtenir ce qu'on désire de la volonté de celui qui le détient.
a) sans sacrifice de l'acquérant. C'est l'acquisition à titre gratuit, parti-

entièrement sous forme de donation. L'amour, la bienveillance, la pitié, la charité, la religion ont de tout temps donné lieu à des libéralités. Il arrive que ces sentiments sont, pour leurs bénéficiaires des sources de revenus.

b.) grâce à un sacrifice de biens matériels ou de services. L'acquisition se fait alors à "titre onéreux" à la suite d'un accord de volonté, d'un contrat. L'économie politique appelle <u>échange</u> tout espèce de contrat onéreux, vente, louage, prêt, etc.. Le sacrifice fait par celui qui veut acquérir le bien d'un autre est, socialement, un moyen de persuasion, c'est le motif qui déclanche la volonté du cédant: c'est le <u>do ut des</u>, je donne <u>pour</u> que tu donnes, du Droit Romain.

3:) On peut enfin <u>produire</u>, faire soi-même.

a) soit directement ce qu'on désire;

b) soit des biens dont les autres ont besoins en vue de les échanger contre ce que l'on veut obtenir.

Ainsi la production n'est qu'une forme de l'activité acquisitive en général.

2.— Elle consiste à rendre utiles des choses qui ne le sont pas ou plus utiles celles qui le sont déjà. L'homme ne crée rien. Il ne fait que déplacer les molecules matérielles de manière à faire agir les forces naturelles dans le sens voulu. Remarquons en passant qu'il s'agit ici encore de l'homme. Les Physiocrates disaient que la nature seule produit. Nous ne l'entendons pas ainsi. La production de la nature comme telle ne rentre pas dans le domaine de l'économie politique. C'est la production des biens par l'homme qui nous intéresse.

Puisqu'il y a des biens immatériels, il y a une production immatérielle, qui consiste à créer des services <u>utiles</u>: l'apprentissage, l'enseignement technique et même l'instruction en général par ses effets indirects, sont des formes de production immatérielle. Un ingénieur inventeur produit, à coup sûr, et sa production n'est pas matérielle, pas plus que les services utiles que rend le directeur, l'organisateur de la production.

3.— Produire comprend deux actes:

a) un fait d'invention, qui a pour point de départ une découverte et qui consiste à lier, essentiellement, deux idées de manière que l'une exprime le moyen, l'autre le but.

La roue, le rail, la machine à vapeur sont liés pour former la locomotive. (Tarde)

b) un fait d'imitation, qui consiste à employer des procédés connus, transmis par d'autres. La part de l'imitation est infiniment plus grande que la part de l'invention, bien que tout producteur soit, en quelque mesure, un inventeur. Mais nous vivons d'un fonds d'inventions qui nous a été légué depuis les temps préhistoriques. C'est pourquoi Tarde aurait voulu que la production fut appelée la <u>reproduction</u>: c'est une répétition à l'infini d'actes semblables et imités d'autrui.

4. La production ne doit pas être confondue avec le travail. Toute production est un travail, mais l'inverse n'est pas vrai.

Abstraction faite même du travail qui n'est pas dirigé vers le bien-être, (travail scientifique, artistique) il y a du travail, même économique, qui n'est pas productif.

En effet, on ne peut considérer comme tel:

a) le travail de destruction matérielle: En 1904, le coton étant très abondant en Amérique, les planteurs en brûlèrent quantité de balles: les ouvriers, payés pour faire ce "travail" n'ont rien produit, au contraire.

b) le travail employé à la consommation non productive: celui du croupier d'une maison de jeu par exemple, celui d'un usurier qui prête à des fils de famille, etc..

On voit ainsi que toute activité économique n'est pas nécessairement production. Pour qu'il y ait production il faut qu'il y ait création d'<u>utilité</u>.

5. Il faut distinguer, dans la production, le point de vue technique du point de vue économique.

Un ingénieur crée dans un laboratoire, un bien nouveau, par exemple la synthèse d'un article utile, sans se soucier de ce qu'il coûte. Il y a production, mais au point de vue technique seulement.

Qu'il se préoccupe, en outre, des frais de production, qu'il y applique le principe économique en essayant de les abaisser au minimum, et il y aura production économique.

Celle-ci peut aboutir:

a) à une valeur d'usage: on veut créer un bien, destiné à être employé par celui qui l'a formé. L'application du principe économique consiste alors en ce que le bien aura, pour son auteur, une utilité supérieure à celle des biens

consommés pour le produire.

b) à une valeur d'échange : le bien est destiné à être vendu. Dans ce cas, on s'efforcera de faire en sorte que le prix de revient du bien soit inférieur au prix de vente.

§ 2. Les Facteurs de la production.

A tout prendre, il y a une infinité de facteurs qui entrent dans toute production, si l'on veut dire par là des agents, des éléments qui ont de l'influence sur le résultat final.

On a l'habitude de les grouper sous trois chefs : la nature, le travail et le Capital. Cette classification date des débuts de l'économie politique, et elle est commode au point qu'il y a plus d'inconvénients à l'abandonner qu'à la garder. Mais il faut s'entendre sur sa portée.

Il est hors de doute que beaucoup d'économistes classiques, en faisant cette division avaient une arrière-pensée : ils voulaient par là justifier les revenus tirés de la possession de la terre ou des capitaux, par le raisonnement simpliste suivant.

Toute production, au moins dans notre société actuelle, suppose la réunion de trois facteurs, on disait parfois éléments, de la production; la nature, le capital et le travail. Il est donc juste que le produit soit partagé entre ceux qui ont contribué à le former : la nature, représentée par le propriétaire reçoit la rente, le capital, l'intérêt et le travail, le salaire. Comme tout le monde trouve juste que le travail soit rémunéré, il s'en suivait qu'on devait trouver par le fait même que la nature et le capital le fussent. De là l'insistance qu'on a mise surtout à mettre les 3 facteurs sur la même ligne, à les appeler "facteurs originaires".

Cette vue n'est pas rigoureusement scientifique.

Tout d'abord, il y a des productions sans capital. Le capital n'est pas tombé du ciel; il a bien dû être produit avant d'être employé. En conséquence les productions primitives ont bien dû s'en passer. C'est la préhension, la cueillette, l'action directe de la main de l'homme sans outils. Le facteur capital n'est à coup sûr pas un facteur "originaire", mais dérivé. La production ne contient donc, à vrai dire, que deux éléments indispensables: les choses sur lesquelles elle s'exerce, et l'action de l'homme, c'est à dire la nature et le travail.

Ensuite la part de chacun d'eux est très différente. La nature est donnée, antérieure et extérieure à l'homme. Elle est aussi passive.

Le travail seul est actif, au point de vue de l'économie politique.

Encore une fois, c'est l'homme qui nous intéresse, non les propriétés physiques, chimiques etc. de la matière. La production est essentiellement un arrangement conscient, voulu, des choses et des forces naturelles.

Il en résulte que, de cette observation que dans toute production il y a la nature et l'homme en jeu, on ne peut rien conclure au sujet de leur rémunération. Rémunérer la nature, cela n'a pas de sens. Si l'on fait intervenir le propriétaire, c'est par un pur artifice, car, du coup, on introduit dans le raisonnement un élément nouveau : le droit, ou même plus généralement la société, ou l'état. Dans ce sens, on pourrait dire aussi que le premier facteur de la production à notre époque, c'est l'organisation sociale, ou, plus spécialement, la loi et l'Etat. La question de la rémunération ou du partage du produit est devenu — une question de droit.

Ceci dit, il n'y a plus d'inconvénients à classer comme on le fait d'habitude, les principaux facteurs de la production. C'est une manière commode de se rappeler, dans le phénomène complexe et multiforme de la production, des éléments qui n'y jouent pas le même rôle, qui y ont des fonctions différentes.

Chapitre II.
La Nature.

§ 1er. Rôle de la nature en général dans la production.

La nature en général, c'est le milieu physique. Inutile de dire que son influence sur la production est capitale : elle s'exerce sur les choses et les hommes. Ceux-ci sont, en un certain sens, déterminés par le milieu physique ambiant : ils "réagissent" autrement sous les tropiques que dans la zône tempérée, à la montagne qu'à la plaine, à la côte qu'au coeur des continents, s'ils se nourrissent de viande ou de riz, ou de pommes de terre ou de sorgho. De sorte que, pour qui saurait dégager l'action des grandes influences du milieu naturel, il y aurait déjà des indications profondes sur le régime général de la production. La difficulté est précisément de distinguer dans les phénomènes ce qui est dû au milieu et ce qui est dû aux causes spéciales.

Il suffira ici d'indiquer sommairement les conditions du milieu particulièrement importantes.

1° Le <u>climat</u> a une influence générale de tout premier ordre. Il dépend de la latitude et du régime météorologique (humidité, vents). Il règle la répartition de la lumière et de la chaleur solaires.

Il ne semble pas que ce soit là où la nature est la plus "généreuse", c'est à dire le soleil plus ardent, la terre plus féconde, que la production soit ni la plus aisée ni la plus ample. L'homme n'y est certes pas à son optimum productif. Tout porté à croire que le retour régulier des saisons est très favorable. C'est dans la zône tempérée que, de nos jours du moins, l'homme est le plus complètement le maître de la nature. C'est là qu'il a appris à être prévoyant ; c'est là qu'il a appris la valeur du principe économique.

2° Les conditions <u>géographiques</u>, <u>géologiques</u> et <u>hydrographiques</u> sont tout aussi importantes.

La configuration du sol, du pays, terres et eaux détermine à elle seule quantité de facteurs de prospérité : notamment la proximité de la mer, et le découpage des côtes.

Voyez la civilisation méditerranéenne, la Grèce et l'Italie, l'Angleterre et le Japon. Ces conditions sont évidemment la base de la culture de la terre. Le régime des eaux a une influence du même ordre : pour l'alimentation des populations, pour les transports, pour la force motrice. Voyez le rôle des grands fleuves : en Egypte, en Europe, en Amérique, en Afrique.

3° La faune et la flore, qui fournissent aussi les aliments, des matières premières, la force motrice ne doivent pas être oubliées.

§ 2. Fonctions de la terre dans la production.

La terre doit être considérée à part, à raison de l'importance de ses fonctions dans la production. 1°) - Elle fournit l'emplacement de la production, en ce sens que tout atelier, usine, établissement doit nécessairement occuper une place sur le sol. Or, le lieu occupé n'est pas indifférent, ou du moins, il n'est indifférent que dans une certaine mesure. L'éloignement, en effet, soit des choses nécessaires à la production, soit du marché, se traduit par des frais de transport et des pertes de temps que l'on s'efforce toujours de réduire.

Une industrie, un établissement producteur quelconque a intérêt a être le plus rapproché possible : a) des sources de matières premières ou de forces motrices ;

b) de la main d'oeuvre ;

c) du débouché de son produit.

De sorte qu'il se pose, pour chaque établissement un problème de maximum à trois variables, dont la solution détermine l'emplacement le plus avantageux. Ce sera tantôt l'une tantôt l'autre de ces variables qui aura le plus d'importance et qui fixera l'établissement en un lieu donné. Nous voyons aujourd'hui des industries se placer à proximité des sources de forces inconnues jadis : la houille blanche (exemple près des chutes du Niagara, ou en Suisse) Les premières filatures en Angleterre se sont échelonnées le long de cours d'eau : de là, l'expression mills pour désigner toute espèce d'usines.

Plus souvent, c'est près des sources de matières premières, notamment des matières pondéreuses, que se groupent les exploitations industrielles : de là, leur grand nombre dans les pays de charbon (pays de Charleroi et de Liège, nord de l'Angleterre). Dans d'autres cas, c'est la main d'oeuvre qui attire. En effet il ne faut pas croire que, même pour la production industrielle moderne, toute population quelconque soit apte à n'importe quels travaux. Il y en a qui ont des monopoles, même uniques au monde : exemple, les canonniers de dames de la vallée de la Vesdre. Puis, sans aller jusqu'au véritable monopole, il y a des aptitudes supérieures acquises par des adaptations héréditaires (exemple, nos verriers.) Il est vrai que, particulièrement dans l'industrie mécanique moderne, les populations s'éduquent facilement ; mais encore

faut-il une éducation, un apprentissage. On est venu d'Amérique débaucher de nos verriers. On a formé aux usines Cockerill des ouvriers chinois. L'histoire conserve le souvenir de véritables colonisations industrielles: nos tisserands flamands en Angleterre. Il est bien probable que ce sont des mineurs liégeois qui ont appris aux Allemands à extraire le charbon. En tout cas, et d'une manière générale, une population éduquée industriellement depuis des générations permet l'implantation d'industries nouvelles et est, à elle seule, une attraction locale. L'industrie des bicyclettes et celle des automobiles s'est aisément établie au pays de Liège, parce que la main d'oeuvre y était formée depuis longtemps à la construction mécanique. Enfin, il faut vendre le produit, donc, le transporter au marché. De là, le rapprochement du débouché, pour éviter les frais de transport du produit fini. C'est pourquoi les grandes agglomérations, où se trouvent des consommateurs en masse, sont des centres d'attraction pour l'industrie. Il y a, d'ailleurs, des produits qui ne supportent pas le transport: exemple, les bâtiments; d'autres, qui ne le supportent que dans une mesure restreinte: les produits altérables, le lait, les légumes, la viande.
De là, les cultures maraîchères autour des villes, les abattoirs dans les villes. L'économiste allemand, von Thünen a essayé de construire un ordre rationnel des productions agricoles, en cercles concentriques autour des villes. Mais cette vue théorique ne correspond guère à la réalité actuelle. Par le fait même que certains emplacements sont à un moment donné avantageux, il se produit des déplacements d'industries déterminés par les mêmes raisons. L'industrie du fer en offre un bon exemple. Au début, elle existe là où se trouvent à la fois, du fer et du bois: exemple, tant d'endroits s'appellent "forges" dans notre carte de Belgique, qui sont tous situés dans les forêts. Puis, quand on parvint (milieu du XVIIIe siècle) à faire de la fonte à l'aide de charbon de terre, c'est autour des houillères: nord de l'Angleterre, pays de Liège, et Hainaut. Ensuite, on a trouvé avantageux d'ériger des hauts fourneaux près des minières de fer, notamment du minerai pauvre: Luxembourg, Lorraine. Enfin, on voit s'établir sinon des fourneaux, du moins des établissements sidérurgiques loin du charbon et du fer mais proches des voies de communication, notamment de la mer, aciéries à Bruges, à Hoboken. C'est que les moyens de transport, tendent à réduire et parfois à détruire les avantages spécieux, les monopoles dûs à l'emplacement. Les moyens de transport suppriment la distance, l'obstacle provenant de l'éloignement. De là les situations qui paraissent paradoxales: la Belgique, pays producteur du fer, a épuisé ses mines et fait venir ses minerais d'Espagne, de Sardaigne, etc...
Le Lancashire file du coton qui vient d'Amérique, d'Egypte, de l'Inde, grâce

Les usines ont intérêt à se rapprocher des moyens de transport.
aux steamers Anglais dont les frets sont parfois si bon marché que le coton du midi de l'Amérique du Nord est rendu à Liverpool au même prix qu'il est transporté dans le Mississippi. Nos abonnements de Chemins de fer pour ouvriers ont opéré sous ce rapport une chose qu'Adam Smith eut trouvée prodigieuse: ils ont rendu notre main d'oeuvre mobile au point que l'on ne peut plus dire chez nous que: "l'homme est le bagage le plus difficile à transporter" (Richesse des nations, livre 1er Chapitre VIII). La grande industrie, les charbonnages, les grandes usines métallurgiques, les grands travaux publics, recrutent, grâce à ces abonnements une main d'oeuvre abondante et à bon marché dans nos campagnes. C'est au point que chez nous on peut affirmer que l'emplacement de ces établissements est presque indifférent au point de vue de la main d'oeuvre.

2. La deuxième fonction de la terre dans la production consiste à nous fournir des matières utiles et en premier lieu des matières qui se multiplient, qui se remplacent. C'est le cas de la production agricole et forestière.

La terre est ici un fonds producteur par elle-même, sous certaines conditions techniques. On peut distinguer plusieurs catégories des terres d'après le rôle que joue le travail qui s'y applique.

a) Il y a des terres qui produisent toutes seules sans le secours du travail humain, ni du capital: les tourbières, les alpages et autres prairies naturelles, les marais. Dans ce cas, la production est limitée à une seule espèce de produits, et produire, pour l'homme, c'est uniquement prendre, cueillir.

b). Il y a des terres où l'homme peut choisir entre deux alternatives. Il peut laisser la terre à elle-même et elle donnera un certain rendement; ou bien il peut y appliquer du travail et du capital et elle donnera un rendement plus considérable. Tel est le cas des forêts, des bruyères, des domaines de chasse.

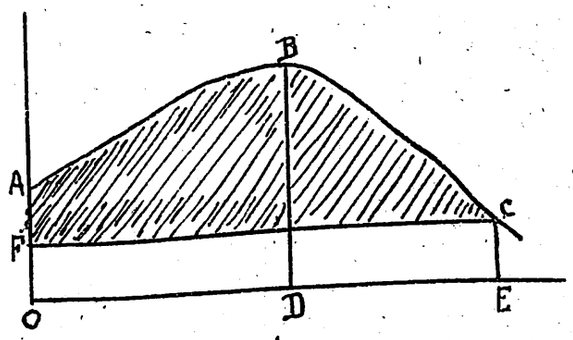
c) Il y a enfin des terres dont le produit dépend uniquement du travail et du capital employés. La terre agit toujours, elle est un facteur essentiel mais à condition d'être fécondée par la main d'oeuvre et le capital.

C'est le cas de la production agricole en général. On sait que le blé n'est nulle part une plante originaire, c'est l'homme qui l'a créée. Dans aucun pays du globe la terre, livrée à elle-même, ne nous donnera notre pain quotidien. Nous devons non seulement le gagner à la sueur de notre front, mais nous devons encore restituer à la terre les substances que les plantes lui ont enlevées. Le Capital, sous forme d'engrais, est tout aussi indispensable que la main d'oeuvre. On remarquera que dans ce cas, le rôle de l'homme est non seulement nécessaire mais relativement

plus important. Ici, il peut varier les productions, en déterminer la nature et la quantité. La terre n'est plus guère qu'un fonds producteur, obéissant à la volonté de l'homme. Mais elle n'en est pas moins indispensable: on n'a pas encore trouvé le moyen de faire croître économiquement les produits agricoles de première nécessité, ailleurs que dans le sol arable.

Une loi économique importante est relative à l'application du Capital et de la main d'oeuvre à la production agricole. C'est celle qui est appelée: <u>la loi du rendement décroissant (Of diminishing return) ou la loi du rendement moins que proportionnel</u>. Elle se formule ainsi: "Un accroissement de travail et de capital appliqué à la culture de la terre a pour résultat en général un accroissement moins que proportionnel dans le montant du produit récolté – à moins qu'il ne coïncide avec un perfectionnement de l'art de l'agriculture." (Marshall, principes B IV C III).

C'est un fait d'expérience que si on double les frais de culture sur un champ donné, le rendement n'en est pas le double. Du moins en est-il ainsi à un certain degré de développement de la culture. Il se peut qu'au début de la mise en exploitation de la terre, au contraire une petite quantité de travail et de capital ait un rendement plus que proportionnel. Mais il y a une limite. On ne peut augmenter <u>indéfiniment</u> l'application de quantités supplémentaires de travail et de capital. Il arrive un moment où l'addition d'une nouvelle "dose" constituerait l'agriculteur en perte. Par conséquent, il arrive un moment aussi où l'addition d'une nouvelle "dose" de capital et de main d'oeuvre appliqués à la terre produit un rendement qui rémunère l'agriculteur <u>tout juste</u>. Elle offre un intérêt particulier.



Soit un champ pour lequel on dépense une certaine somme OD. On peut admettre que le produit de la dernière dose soit mesuré par l'ordonnée DB. Le rendement va en diminuant par unité de dose du capital jusqu'à ce que le rendement supplémentaire ne vaille plus la dose supplémentaire. Soit CE le dernier rendement rémunérateur, OE la quantité maximum que l'agriculteur a intérêt à employer. Il est clair que le rectangle OECF représente la part du produit qui est nécessaire pour rémunérer l'agriculteur, et la surface FABC, le <u>surplus</u> qui, dans certaines conditions devient la rente.

On notera que, pour plus de simplicité, nous avons supposé que pour $x = 0$, il y avait

déjà un certain produit OA, et en outre que la courbe du rendement croissait jusqu'à un maximum pour décroître ensuite. Il est inutile de dire que la forme de la courbe peut être plus compliquée; il peut y avoir plusieurs points d'inflexion, de même que le produit peut être nul pour une dépense nulle. D'autre part il est bon de dire que la loi de la diminution du rendement ne s'applique pas seulement à l'agriculture. Elle se traduit dans les faits par une conséquence bien sensible et incontestable: c'est que le cultivateur cherche toujours à acheter plus de terre pour augmenter le rendement (quand il a atteint un certain taux). Il est certain que s'il pouvait obtenir son surplus par une augmentation proportionnelle de capital sur sa terre, il n'en désirerait pas davantage.

3. La terre est enfin le <u>réceptacle</u> de matières utiles qui ne peuvent se reproduire, se multiplier. C'est le cas des carrières, des mines de métaux et de combustibles etc. Ici, la terre détermine nécessairement la nature de la production: on ne peut faire produire que du charbon à une mine de houille.

Mais le volume de la production dépend de la volonté de l'homme. C'est lui qui détermine l'étendue, l'intensité de la production. De là la question de l'épuisement des mines spécialement intéressante pour le charbon, qui est consommé à notre époque, dans des proportions grandissantes. La production des industries extractives est avant tout dominée par la demande du produit, c'est à dire en dernier ressort par les besoins et les ressources des consommateurs. C'est le prix <u>que peut atteindre</u> le produit qui forme la limite de l'exploitation. Aussi, pour évaluer une mine, il ne suffit pas d'estimer la quantité de minerais et les possibilités techniques de l'exploitation: il faut nécessairement faire des hypothèses sur le prix probable de vente, pour la période de l'exploitation. A ces aléas s'ajoute celui de la survenance de successeurs du produit. La plupart des industries extractives atteignent très vite le degré développement auquel s'applique la loi du rendement moins que proportionnel.

<u>Bibliographie.</u> Voir les manuels indiqués page 12, spécialement:
<u>Schmoller. Grundriss. I^es Buch: Land, Lente und Technik.</u>
<u>Philippovich: Grundriss t I, 2tes Buch. - Stuart Mill. liv. I, ch. VII et XII.</u>
<u>Von Thünen: Der isolirte Staat in seinen Beziehungen auf Landwirtschaft und Nationalökonomie I^es Theil. A. Wagner. Grundlegung. 2te Theil.</u>
<u>Marshall. Principles. t. I. B. K IV. W. Stanley Jevons. The Coal question 1865.</u>
<u>E. Mahaim: Les Abonnements d'ouvriers sur les chemins de fer belges et leurs effets sociaux.</u> Bruxelles. Misch et Thron. 1910.

Chapitre III.

Le Travail.

§ 1er. Notions.

1. Le travail est "l'activité de l'homme dirigée vers un but extérieur" (Philippovich) Celle qui n'a pour but qu'une satisfaction intérieure, ou qui est son but à soi même (le jeu, le sport) n'est pas un travail. En économie politique, le mot a un sens plus restreint encore. Il signifie toute activité dirigée vers un but économique, c'est à dire vers l'acquisition plus ou moins directe des biens. De sorte que le travail scientifique, artistique, intellectuel par exemple, ne nous intéresse que pour autant qu'il ait une influence sur l'acquisition des biens.

2. — Landry (Economique p. 103) distingue avec raison plusieurs aspects du travail.

a) Envisagé dans les actes de l'homme c'est le travail proprement dit: le travail du forgeron est de forger.

b) On peut songer aux résultats. Dans ce cas, il s'agit des résultats en quantité, c'est la besogne: "Cet ouvrier fait plus de besogne qu'un autre"; s'il s'agit de la valeur des résultats, c'est du produit du travail qu'il faut parler.

c) Considéré au point de vue subjectif, le travail est synonyme de peine. Il faudrait l'appeler alors labeur.

3. — Le travail, en effet est en général une peine. L'étymologie nous l'indique. Le mot vient du latin populaire Tripaliare, torturer avec l'instrument dit Tripalium, sorte de chevalet, instrument de torture formé de trois pieux. Dans ce sens primitif, on l'emploie encore pour désigner la machine dans laquelle on assujettit les chevaux, les boeufs etc, soit pour les ferrer quand ils sont récalcitrants, soit pour les soumettre à certaines opérations: "ce maréchal-ferrant a deux travails". La première acception est d'abord gêne, tourment, effort pénible; la seconde, effort soutenu. (V. Hatzfeld et Darmesteter, Dictionnaire de la langue française) M. Paul Leroy-Beaulieu veut que le travail soit "toute peine prise d'une façon suivie pour obtenir un résultat productif."

Un instinct très puissant pousse l'homme à éviter le travail parce qu'il est une peine. On peut poser en principe qu'on ne se résond au travail que contre ~~dédo~~ dédommagement, je veux dire en vue d'un avantage, soit matériel, soit

immatériel. De là, la notion de "disutilité", ou d'utilité négative qui désigne le travail que coûte un objet. (Jevons et Marshall) Mais il faut remarquer que l'homme ne peut vivre dans l'inaction, ni même sans efforts suivis. En un sens, le travail n'est que le jeu naturel de nos organes. Le travail est sain et salutaire, physiquement et moralement, loin d'être une folie comme le voudrait Paul Lafargue. (Droit à la paresse. Paris 1883).

§ 2. Origine et Evolution du Travail.

C'est une question mal élucidée que celle de l'origine de ce que nous appelons aujourd'hui le travail. Il semble, en effet, que le primitif "a horreur du travail." De là, les peuples pillards, l'esclavage, (imposé aux vaincus) le rapt et l'asservissement des femmes. Karl Bücher fait remarquer cependant que les primitifs savent s'imposer des travaux très fatigants, très pénibles (toilette, cultures, objets d'ornement ou outils occupant plusieurs générations de travailleurs, etc..) Il a proposé, pour expliquer la transformation de ce genre de travaux en travail moderne, une hypothèse intéressante : c'est que le travail est toujours associé au jeu, et tout particulièrement à la danse. Or, le rhythme d'un mouvement tend à le rendre automatique, et par conséquent plus facile et moins fatiguant. Le fait est qu'on retrouve des mouvements rhythmés dans le travail de tous les peuples du monde. Les chansons de travail dont les spécimens ont été recueillis par Bücher dans tous les pays, à toutes les époques, ne seraient que le témoignage de cette évolution. L'homme se serait ainsi au cours des siècles, éduqué, formé au travail méthodique et soutenu par le secours du rythme, artifice destiné à tromper les nerfs et les adapter à des fonctions nouvelles, en évitant ou masquant la fatigue.

Cette théorie séduisante a été de divers côtés combattue. Elle ne tient pas compte, paraît-il, de toutes les espèces de travaux des primitifs et elle serait insuffisante pour expliquer le passage des travaux rhythmés aux autres. Le fait est qu'à notre époque la grande masse des travaux industriels est affranchie du rythme originaire. Partout où les machines ont remplacé le travail à la main, partout où le travailleur ne domine plus comme au début, le procédé de la production, le travail se présente avec des caractères spéciaux qui le différencient des travaux primitifs : il est régulier et méthodique ; il exige un effort de la volonté contre les obstacles dûs à l'organisme, c'est à dire des inhibitions répétées contre les mouvements impulsifs ; il exige un effort intellectuel toujours renouvelé, lutte de l'homme contre les choses, mise en oeuvre de la ruse contre les forces aveugles.

Enfin, il tend en général, à produire du déplaisir, ou du moins, ce n'est qu'exceptionnellement qu'il produit du plaisir. La tension nerveuse, opposée à l'automatisme endormeur, cause une fatigue qui est généralement pénible.

§ 3. Espèces de travaux.

Quelques distinctions entre les diverses espèces de travaux sont intéressantes au point de vue économique. 1.- Toute production comprend nécessairement : un travail de conception ; un travail de direction et un travail d'exécution.

Ces divers travaux sont séparés dans la production industrielle : le plan, les études diverses de la production sont faites par les uns ; les seconds dirigent les troisièmes ; qui sont les ouvriers.

Considérées dans leur ensemble, ces trois espèces de travaux ont une importance égale, en ce sens que l'une est tout aussi nécessaire que l'autre. La classe ouvrière est tout aussi indispensable que les ingénieurs pour "faire marcher" l'industrie. Mais cela ne veut pas dire que chaque opération de ces diverses espèces a la même valeur. Un mauvais projet peut compromettre la production tout entière : on a vu des constructions crouler par suite d'un mauvais travail d'architecte. Une direction maladroite se fait aussi sentir sur toute la production. Un ouvrier incapable ne compromet au contraire que la petite portion de la besogne dont il est directement chargé.

2.- On distingue le travail <u>intellectuel</u> ou <u>mental</u> du travail <u>manuel</u> ou <u>musculaire</u>. A vrai dire, il n'y en a pas de purement intellectuel ou de purement manuel. Le travail le plus grossier du manœuvre suppose encore un appareil intellectuel intact. Voyez à Sierneux les aliénés couper du bois, faire des fagots etc.. De même il n'est travail intellectuel qui ne demande le secours de la main qui écrit ou des lèvres qui remuent. Mais la distinction porte sur la proportion d'intellectualité du travail. Aussi, il y a des cas limites où il est difficile de déterminer la nature du travail. C'est l'honneur du christianisme d'avoir relevé le travail manuel de la déchéance où le tenait le paganisme. Mais il semble qu'aujourd'hui, il y ait une forte tendance à ne considérer comme du travail que le travail manuel. Dans beaucoup de projets de reconstitution de la société imaginée par les socialistes, il y a la restauration sous une forme quelconque des corvées de l'ancien régime. (V. César de Paepe). Or, c'est une erreur profonde. Le travail intellectuel est à coup sûr du travail au point de vue économique : la création de services utiles vaut celle de produits. En outre, il est démontré physiologiquement, il entraîne l'usure de l'organisme comme le travail manuel.

La fatigue nerveuse du travail de tête est même peut être plus nuisible que celle provenant du travail manuel. Il y a aussi des maladies professionnelles du travail intellectuel : American brain ou maladie de l'homme d'affaires.

3. - On appelle travail <u>qualifié</u> celui qui demande un apprentissage ; le travail <u>non qualifié</u> est celui du manoeuvre qui n'exige guère que la force brute. La distinction a de l'importance à beaucoup de points de vue : elle est notamment la base d'une division très sensible dans la classe ouvrière. Les ouvriers qualifiés sont en partie protégés contre la concurrence par les difficultés mêmes de leur travail. Les ouvriers non qualifiés voient, au contraire, leurs métiers ouverts à tous. De là une inégalité particulière dans le contrat du travail.

§ 4. La Productivité du travail.

1. Si l'on se place au point de vue social, dans son ensemble, on peut être amené à comparer l'utilité des différentes espèces d'industries, et mêmes d'activités économiques. En ce qui concerne la nature des industries, quelques unes paraîtront aisément inutiles ou même nuisibles. Qui soutiendra l'utilité de la distillerie, de la fabrication de l'absinthe ? Qui ne déplore qu'une défiance peut être imaginaire pousse les nations à engloutir des milliards pour organiser la paix armée ? Ce sont là des productions qui ne mènent pas à une augmentation du pouvoir productif. Personne ne contestera, au contraire les bienfaits de l'agriculture, des industries alimentaires, etc.. Mais il est clair que cette estimation ne pourra être poussée très loin, par la raison qu'il faudrait pouvoir établir une hiérarchie des besoins d'après leur importance <u>sociale absolue</u> ; ce qui est impossible.

En ce qui concerne la quantité de travail absorbée par chaque industrie, il y a un problème du même genre. On pourrait soutenir qu'il y a, pour un état social donné, entre autres pour une population donnée, une proportion rationnelle à observer entre les diverses activités pour atteindre l'optimum social. Ainsi, il n'est pas illégitime de penser qu'il peut y avoir exagération dans les capitaux et le travail engagés dans l'industrie des transports, dans le Commerce. L'américain Carey a vu dans les chemins de fer un danger : celui d'immobiliser trop de forces productives. M. Paul Leroy - Beaulieu se livre à un long examen de l'utilité de l'industrie des transports en général. Mais, faute de point de repère absolu, il est impossible d'aboutir à une conclusion scientifique.

Mais il est difficile de comparer l'utilité relative des industries ; il est plus commode de rechercher ce qui influe sur l'effet utile du travail dans chaque industrie

C'est la vraie question de la productivité du travail.

2.- Quelles sont les causes qui poussent l'homme à travailler? Quelles sont celles qui l'engagent à travailler beaucoup et bien? Celles qui augmentent "l'effet utile" d'un travailleur donné?

Ces questions impliquent, à tout prendre, l'histoire entière du travail, et l'on voit ici, une fois de plus comme les phénomènes sociaux sont dépendants l'un de l'autre: 1°) Il n'y a pas de doute, en effet, que l'organisation politique de la Société n'ait une influence sur la productivité du travail. Sans aller jusqu'à prétendre que partout et toujours la prospérité d'une nation dépend de la forme du Gouvernement, on ne peut nier que, d'une manière générale la liberté et la démocratie y soient plus favorables que le despotisme. Mais la forme du Gouvernement n'est qu'un cadre extérieur dont l'importance peut être fort restreinte. L'état de paix et d'ordre intérieur sont, au contraire, essentiels: la guerre, l'anarchie, paralysent toute l'activité économique, anéantissent la productivité du travail. L'Influence du régime juridique est du même ordre. Quand la propriété privée est entourée de tout l'appareil de protection qui garantit les fruits du travail; quand des lois claires, justes, rigoureusement observées, règlent les relations des personnes et des familles dans leurs droits et obligations, quand ensuite des juges intègres, intelligents et progressifs, appliquent ces lois, en un mot quand règne la sécurité juridique, on peut être assuré que le travail sera productif. Citons seulement ce fait bien connu que toute insécurité sociale et juridique se traduit, par exemple, par une hausse du taux de l'intérêt des capitaux prêtés, et l'on verra d'un coup l'importance de ce facteur.

2°) On peut aller plus loin. Le monde des idées pures n'est pas étranger à la productivité du travail. Il y a des doctrines religieuses dont l'influence est néfaste: l'islamisme fataliste, certain ascétisme, des folies mystiques. C'est un des titres du Christianisme d'avoir relevé le travail manuel du mépris où le tenait le paganisme. Les idées morales proprement dites, le sentiment du devoir, le sentiment de la responsabilité, de la justice, sont également des excitants au travail. Tandis que l'ironie blagueuse, l'indifférence ou l'insouciance morales sous toutes ses formes, sont défavorables.

3°) Il y a tout un groupe de causes techniques, indépendantes du travailleur lui-même, qui ont la plus grande influence sur son effet utile.

Elles sont;

a) les conditions naturelles de la production : abondance des matières premières (richesse du filon de houille, par exemple) fertilité du sol pour l'agriculture.

b) les conditions techniques proprement dites, comme le perfectionnement des machines, la division rationnelle du travail, la bonne organisation commerciale de l'entreprise etc.) Enfin il y a des causes dépendant du travailleur lui-même. On peut les grouper sous deux chefs :

a) celles qui sont relatives à la force du travailleur, force musculaire et force intellectuelle. La race, l'âge, le sexe influent énormément sur les capacités productives. Puis, la santé et l'alimentation ont des répercussions décisives.

b) celles qui sont relatives à la manière dont cette force est utilisée, comme la durée journalière du travail et sa rémunération. Il vaut la peine de s'arrêter quelque peu à cette question, toujours d'actualité.

C'était une opinion très répandue sous l'ancien régime que l'effet utile de l'ouvrier était en raison de sa misère et de la longueur de la journée de travail. Nombre d'auteurs admettent que l'ouvrier n'est poussé à travailler que par la faim et que, dès que la faim n'est plus pressante, il ne travaille plus ou travaille moins (1). Cette opinion se rencontre encore parfois de nos jours chez les chefs d'industrie qui sont en contact avec des populations ou des catégories d'ouvriers inférieurs.

Cependant, il semble bien que, d'une façon générale, c'est à dire pour l'ensemble de la classe ouvrière, cette opinion décourageante n'est pas exacte. L'histoire du dernier siècle paraît montrer au contraire que les courtes journées et les hauts salaires (car il est impossible de dissocier ces deux éléments) vont de pair avec une augmentation de l'effet utile de l'ouvrier. En premier lieu, il y a à observer que la durée journalière du travail n'a fait que diminuer depuis la période industrielle. Pour notre pays, en 1843, la journée normale était, pour les ouvriers des industries textiles, de douze heures de travail effectif, quatorze heures de présence à l'atelier. Pour l'ensemble des industries, le Rapport de la Commission d'enquête de 1843 dit : « la durée journalière du travail est, sauf de rares exceptions, la même pour les enfants et les jeunes gens que pour les adultes ; elle est généralement de douze heures et varie entre huit et quinze heures ». Au recensement industriel de 1896, le premier où l'on a sérieusement relevé les heures

---

1) V. les nombreuses citations faites par Brentano dans : Verhältniss vom Arbeitslohn und Arbeitszeit zur Arbeits-Leistung.

du travail (d'après les déclarations des chefs d'industrie) on a trouvé que, sur un total de 504 304 ouvriers, 44 p.c. travaillaient moins de 10 heures, 60 p.c. moins de 10 heures et demie.

Dans les mines de houille, qui ne sont pas comprises dans le relevé ci-dessus, sur un total de 97.813 ouvriers, 59 p.c. travaillaient moins de 10 heures, 65 p.c. moins de 10 heures 1/2.

Le Rapport final de la Commission d'enquête sur la durée du travail dans les mines de houille (1908) donne (annexes III et IV) la durée de la présence des ouvriers dans la mine. Il en résulte que la médiane (la valeur correspondant à 50 p.c. du nombre total d'ouvriers) se place:

A. pour les ouvriers à veine en dressant (3197 ouvriers) entre 9 heures et 9 heures 15; en plateure (22614 ouvriers) à 9 h 45.

B. pour les ouvriers du poste de jour, entre 10 heures et 10 h. 15.

C. pour les ouvriers du poste de nuit, entre 9 heures 45 et 10 heures.

Il est certain que pour la généralité des métiers et des industries, la journée de travail se raccourcit. Et cela s'est opéré en Belgique dès avant la guerre, sans la pression de l'opinion publique, sans l'action de syndicats ouvriers puissants, sans l'effet de la loi, tandis qu'ailleurs, notamment en Angleterre et en France, tous ces facteurs ont agi dans le sens de la diminution de la journée.

Pour se rendre compte de l'effet des courtes journées et des hauts salaires sur l'effet utile, il faut, naturellement, les comparer avec les cas des longues journées et des bas salaires.

1° La première comparaison est celle des différents pays. Quels ouvriers nous cite-t-on, quand on veut donner des exemples d'effet utile élevé? Les Etats Unis, l'Angleterre, pays de hauts salaires et de courtes journées, et on les oppose à la Russie, par exemple, où les journées sont longues et les salaires bas.

Brassey, le grand constructeur de chemins de fer, qui avait occupé des ouvriers de tout genre dans tous les pays du monde, n'hésitait pas à dire que ceux dont le rendement était le plus élevé étaient les ouvriers anglais, bien payés et travaillant peu d'heures par jour.

Mais cette comparaison n'est pas rigoureuse, parce qu'on peut objecter qu'en dehors de la race, du climat et de toute l'ambiance sociale, les conditions techniques (outillage) ne sont pas les mêmes.

2° Une comparaison plus étroite est celle faite, avec le même outillage, pour des

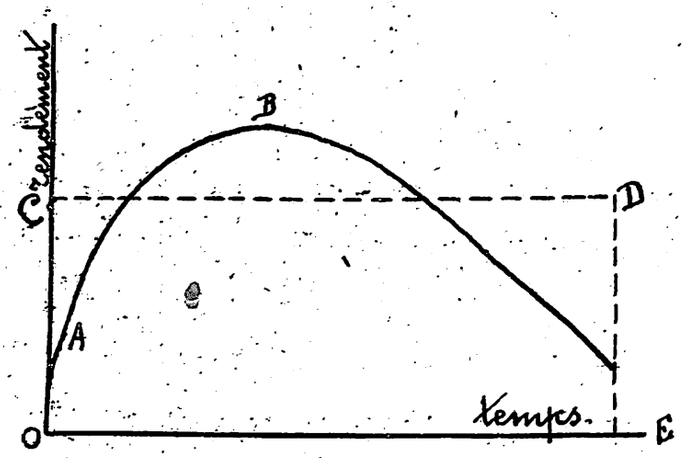
travaux identiques, par des établissements industriels occupant des ouvriers dans divers pays ne différant pas énormément l'un de l'autre.
Telle est celle des usines Holden, le plus grand tissage de coton du monde, qui occupe des ouvriers en France et en Angleterre aux mêmes machines et avec les mêmes matières premières. On y observe que l'ouvrier anglais, travaillant 56 heures par semaine a un rendement supérieur à l'ouvrier français travaillant 72 heures.
3° Plus rigoureuse encore est l'expérience faite sur le même personnel ouvrier.
Un grand nombre d'expériences de ce genre ont été réalisées : le livre de John Rae : Eight hours day en relate à foison, et dans des industries très diverses.
L'une des plus intéressantes est celle des ateliers de construction de machines de Mather et Platt à Salford près Manchester. Elle a eu lieu pendant un an, du 1er mars 1893 au 28 février 1894. L'établissement produisait des machines de tout genre, depuis les machines pour l'industrie textile jusqu'à des machines électriques. Le personnel ouvrier comprenait 1200 hommes, de toutes catégories de métiers, dont le tiers était aux pièces. Avant l'expérience on travaillait 54 heures par semaine c'est à dire à la journée de 9 heures. L'expérience a consisté à réduire la semaine à 48 heures, soit la journée de 8 heures. Et le résultat a été une diminution de l'effet utile insignifiante (0,4 p. c.) qui a été largement compensée par l'économie faite sur : le temps perdu par l'ouvrier, les frais généraux, l'éclairage, le combustible et les lubréfiants, l'usure du matériel.
On a reproché à MM. Mather et Platt d'avoir eu à leur disposition les meilleurs ouvriers du métier pour faire leur expérience. Mais le fait que la journée de huit heures a été maintenue à la satisfaction des deux parties depuis lors, montre qu'on n'avait pas affaire à une amélioration passagère. Cependant, étant donné la difficulté de mesurer exactement en quantité la besogne faite par 1200 ouvriers dans la construction des machines variées rend l'expérience moins concluante qu'on le croit d'habitude.
Celle que fit M. E. Fremont aux usines de produits chimiques d'Engis est sous ce rapport irréprochable. Il s'agit d'ouvriers occupés au grillage de la blende. Après avoir remplacé le système de la journée de travail de 24 heures par celui de 12 heures, le directeur constatait une insuffisance notoire de son personnel ouvrier. Il avait acquis la conviction que pour la population ouvrière qu'il avait à sa disposition, le travail était trop dur, parce qu'il était trop prolongé. Le déficit permanent de sa caisse de secours pour maladie, l'attestait.

Il résolut de passer du système de deux équipes à celui des 3 équipes c'est à dire de la journée de 12 heures à celle de 8 heures.

Malgré l'opposition de son personnel, qui craignait une diminution de salaire, le travail étant payé aux pièces ou par tonne de blende grillée, il obtint des résultats favorables pour tous au bout de quelques mois. En 7 h ½ de travail effectif, (8 heures de présence) les ouvriers étaient parvenus à produire autant (environ 1000 kg de blende grillée) qu'en 10 h ½ (sur 12 heures de présence) qu'auparavant. Cela se traduisait par une réduction de 20% du prix de revient de la tonne grillée, tout en maintenant le même salaire par ouvrier pour la journée réduite. On notera qu'ici le travail de l'ouvrier peut être mathématiquement mesuré: il est pesé, pour ainsi dire puisqu'il s'exprime en kilogrammes de blende grillée. D'autre part les fours sont restés les mêmes, ils ont été seulement mieux utilisés, parce qu'ils restaient actifs pendant (7½ x 3) 22 h ½ sur 24 heures au lieu de (10½ x 2) 21 h. sous le régime précédent. Une autre expérience célèbre et intéressante est celle que le professeur Abbé fit faire aux ouvriers des ateliers Karl Zeiss (Instruments de précision) à Jena. La durée journalière du travail ayant été réduite sans inconvénient de 11 h 3/4 à 9 heures, on consulta les ouvriers pour un referendum pour savoir s'ils consentaient à faire l'expérience de la journée de huit heures. La proposition fut acceptée par les sept huitièmes des ouvriers, et l'expérience qui dura deux ans, fut entièrement favorable. Chez les ouvriers aux pièces, le salaire par heure se porta de 61,9 pfennigs à 71,9, soit une augmentation de 116,2% alors qu'il eut suffi de 112,5%. Chez les ouvriers payés à la durée, la progression de l'effet utile fut mesurée par une consommation plus grande de force électrique. Aussi le régime des 8 heures a été maintenu. Il y a encore à citer l'expérience "cruciale" de la fabrique de crayons et d'articles de bureau Faber, en Autriche. La journée y était de 11 heures. En présence d'une crise des affaires, la Direction réduisit la journée à 8 heures, en vue de réduire la production. Elle fut fort étonnée de constater qu'avec une journée diminuée de 24½%, le salaire des ouvriers aux pièces et leur production augmentèrent de 23½%. La journée de 8 heures fut maintenue et conduisit à des économies considérables.

Examinons les raisons du succès de ces expériences et nous aurons par là même l'explication du phénomène; qui peut paraître étonnant au premier abord. Nous déterminerons en même temps les conditions dans lesquelles la réduction des heures de travail peut réussir:

1°: la force de travail d'un même individu n'est pas constante quelle que soit la durée du travail: Aussi son rendement par heure est fonction du temps: il varie selon la position de l'heure dans la journée. La première heure ne vaut en général pas la seconde et la dixième, onzième etc. valent moins que les précédentes. Il est hors de doute que l'homme ne peut pas prolonger son travail indéfiniment, même s'il est nourri pendant son travail. Il y a donc aussi pour le travail une loi de la diminution du rendement. Après avoir atteint un maximum, la courbe du produit-heure s'abaisse. Comme la rémunération est constante (soit CD), le problème devient pour le patron un problème de maximum: chercher la valeur de l'abscisse (temps) pour laquelle le surplus de la surface OABE soit maximum par rapport au rectangle OCDE.



2°: L'économie des "mauvaises" heures n'est pas la seule. Dans la journée réduite, le rendement par heure s'élève parce que l'ouvrier se fatigue moins. Cette fatigue provient, dans nos ateliers modernes de 3 causes: (Théorie d'Abbé.)

a) de la quantité ou grandeur du produit journalier, 100 pièces à travailler au lieu de 50, nécessitant 50 séries de mouvements à faire en plus.

b) de la rapidité des mouvements.

c) de la dépense de force "à vide", c'est à dire indépendante de l'effort utile. Ainsi rester debout pendant toute la journée ou rester assis dans la même position entraîne une dépense de force par soi seul; indépendante de la production.

C'est sur ce dernier élément que porte le gain de la journée réduite, car l'élément a) peut occasionner au contraire une fatigue supplémentaire. Quant à l'élément b) (vitesse) il est démontré qu'il n'exige un surcroit de force que quand la rapidité exigée est beaucoup plus grande.

3°) Une raison psychologique importante vient s'ajouter à la diminution de la fatigue. L'ouvrier des courtes journées a "plus de coeur à la besogne". Il conserve plus facilement l'élan, la vivacité des mouvements et la fraicheur d'action.

D'autre part il n'y a peut-être pas de travail où l'ouvrier ne perde du temps. Du moment qu'il veut intensifier sa production, il suffit souvent d'employer utilement tout son temps.

4°) Quand l'effet des courtes journées et des hauts salaires dure assez longtemps, l'ouvrier lui-même change. Mieux nourri; il a littéralement plus de force de travail.
Presque toujours, la production de la journée et l'élévation du salaire conduisent à une augmentation du capital. La cherté de la main d'oeuvre pousse à des inventions techniques; on invente des machines plus puissantes, tournant plus vite, etc.
Mais il ne faut pas oublier qu'on a affaire à des hommes. Le succès de la réduction de la journée et des hauts salaires dépend en dernière analyse de la bonne volonté de l'ouvrier, ou plutôt inversement la mauvaise volonté peut toujours amener l'insuccès de la réforme.
Le système du ca'canny (restriction du rendement), le sabotage ou la "grève perlée", paralysent toutes les améliorations possibles de la main d'oeuvre ou de l'organisation des ateliers.
4. Nous ne pouvons quitter ce sujet sans dire un mot de la réduction de la journée de travail dans les mines de houille belges.
Les exploitants de charbonnages ont généralement la conviction que toute réduction de la journée comme toute augmentation de salaire amène une diminution de l'effet utile de l'ouvrier. Ils sont bien placés pour le savoir, et il faut tenir compte à coup sûr d'une impression générale qui résulte de l'expérience journalière.
Malheureusement, la question n'a jamais été étudiée d'une façon rigoureusement scientifique et il ne semble pas qu'elle puisse l'être.
En premier lieu, une expérience directe est impossible. Il faudrait comparer le rendement par journée (de même durée) des mêmes ouvriers, travaillant dans les mêmes conditions, avant la réduction et après la réduction. En outre, l'expérience devrait durer assez longtemps pour qu'on puisse admettre qu'elle corresponde à un état normal.
Or les conditions de travail sont tellement variables et dépendent à leur tour de tant d'éléments également variables, qu'on peut affirmer qu'elles ne sont jamais surtout sur une période de temps assez longue les mêmes. La variabilité des conditions du gisement même dans un chantier donné, et, à plus forte raison, d'une mine à l'autre, rend les expériences qu'on voudrait faire sur cette question, très difficiles et peu probantes."
Ainsi s'exprime M. le Professeur Denoël dans son rapport à la commission d'enquête sur la durée du travail dans les mines. (Les moyens de production et l'effet utile de l'ouvrier dans les houillères belges. 1909. p. 34)

Dans le même ouvrage, (p. 21 à 29) Mr. Denoël expose les résultats d'une observation prolongée pendant 3 ans, des rendements effectifs à des jours pris à intervalles de 2 à 3 mois dans 2 couches d'un charbonnage du couchant de Mons. On y voit que si le rendement par mètre carré reste constant, le rendement par ouvrier à veine est sujet à de grandes variations (du simple au double) qui tiennent essentiellement à des différences dans les conditions du travail. On notera que dans ces observations les ouvriers ne sont pas restés les mêmes. Constatant dans quelle mesure l'effet utile journalier peut varier dans un même chantier, Mr. Denoël fait à ce sujet cette remarque, d'une portée considérable : " Aussi l'attention des dirigeants doit elle constamment être en éveil pour arriver à compenser ces inégalités par une répartition judicieuse du personnel dans les chantiers, en vue d'assurer une production moyenne aussi régulière et aussi économique que possible.
Dans les exemples cités, le rendement moyen par journée d'ouvrier du fond dans l'ensemble d'un siège n'accuse pas de fluctuations plus grandes que 5 %. " (p. 26)
Il est donc évident que l'effet utile de l'ouvrier dépend en une large mesure des décisions du directeur des travaux et des porions. Dès lors il est inutile de rechercher, dans les exploitations concrètes, quelle a pu être l'influence d'une diminution de la journée et d'une augmentation de salaires.
En second lieu, si l'on abandonne l'idée d'une expérience directe, on ne peut chercher des éléments d'appréciation que dans les statistiques officielles des mines. Mais elles offrent peu de secours pour la question qui nous intéresse. (Voir la critique de ces statistiques par Mr. A. Halleux : Sur l'application du procédé statistique à l'industrie des mines. Annales des mines 1907 p. 737 à 752.)
Tout d'abord elles ne nous renseignent pas sur la durée journalière du travail. Le nombre de jours de travail par année est donné, mais il signifie uniquement le nombre de jours moyen pendant lequel les charbonnages ont été actifs. Ensuite, le personnel ouvrier indiqué est une donnée de calcul qui ne coïncide nullement avec le nombre réel de personnes ayant travaillé dans les charbonnages. Il signifie en réalité le nombre de journées de salaires payées. Aussi, aucune conclusion ne peut être tirée sur le nombre de jours pendant lesquels un même ouvrier a travaillé pendant l'année, ni par conséquent sur son effet utile.
D'autre part, depuis 1904, les statistiques indiquent la production nette, ce qui rend

la comparaison rigoureusement impossible avec les années précédentes. Mais eût-on même des données comparables et des statistiques parfaites, qu'elles seraient encore sans grande portée. L'effet utile moyen, en effet, est le quotient de la production totale par le nombre d'ouvriers (ajoutons même par jour ou par heure.) Or, il est toujours permis d'assigner à d'autres éléments que la main d'oeuvre les variations de l'effet utile. Non seulement les conditions naturelles du travail (puissance naturelle des couches, nature du terrain, etc), mais tout l'ensemble des conditions techniques de l'exploitation, (machines, transport, organisation du travail) ont de l'influence sur cette donnée. C'est ainsi qu'en 1900, M. Harzé constatant une progression continue de l'effet utile par période décennale ne manquait pas de l'attribuer en partie "aux progrès continus réalisés dans l'art des mines."

Périodes.	Rendement annuel en tonnes de l'ouvrier. Fond et Surface.	Fond seul.	Surface seule.	
1831 - 1840	92	–	–	
1841 - 1850	112	–	–	
1851 - 1860	123	–	–	
1861 - 1870	138	180	587	ouvriers d'usine.
1871 - 1880	146	191	622	
1881 - 1890	174,6	231	717	
1891 - 1900	173,4	234	667	946
1901 - 1910	174	239	–	979

C'est vrai à coup sûr. Mais il en résulte que nous ne sommes pas à même de connaître quelle est la part dûe effectivement à l'ouvrier dans son effet utile.

Nous concluons de toutes ces considérations qu'il n'est pas possible de contrôler scientifiquement l'assertion que l'ouvrier mineur belge produit moins tout en gagnant davantage et travaillant moins d'heures par jour.

S'il en était ainsi, d'ailleurs, cela prouverait surtout que l'augmentation du bien être, (meilleure alimentation, plus de loisirs) n'a pas été utilisée par l'ensemble de cette classe d'ouvriers pour augmenter son pouvoir productif. Il en serait tout naturellement ainsi si par exemple, les salaires plus élevés s'employaient à une plus grande consommation d'alcool et si malgré la journée réduite l'ouvrier multipliait ses absences par semaine. Il n'y a pas là seulement une question

d'adaptation individuelle, il y a une question de niveau intellectuel et moral de la catégorie d'ouvriers dont il s'agit. Or on sait qu'il se produit continuellement des changements dans la composition du personnel des charbonnages : l'afflux important des ouvriers de la campagne, favorisé par les abonnements de chemins de fer, est soumis à de grandes fluctuations et pendant les périodes de prospérité on embauche des ouvriers sans grandes capacités professionnelles.
Il est clair que sur cette partie de la population houillère, les changements d'heures et de salaires ne peuvent avoir d'effet durable.
De sorte que, s'il y a une exception en ce qui concerne l'ouvrier mineur belge, elle tient à la nature particulière de la classe ouvrière, et n'infirme en rien cette règle confirmée dans tant d'industries, de pays et de circonstances que l'ouvrier mieux nourri et moins fatigué, ayant plus de bien être et de loisirs, fournit un meilleur effet utile.
Depuis la guerre le rendement de l'ouvrier mineur a diminué, dans tous les pays, en proportion bien plus forte que la durée du travail. Il est devenu évident pour tout le monde que le facteur essentiel du rendement est la bonne volonté de l'ouvrier, et l'on a dû faire continuellement appel à cette bonne volonté, aussi bien en Angleterre et en Belgique qu'en Allemagne.
En Belgique, " pendant les années de guerre, le rendement par ouvrier s'est abaissé de plus de 10 pour cent ", et il y a de bassin à bassin, des différences qui ne s'expliquent nullement par la durée du travail. " La diminution du rendement journalier des ouvriers du Borinage de 1914 à 1919 est de 10 pour cent. Dans le Centre, elle fut de 14 pour cent en 1917 et a été ramené à 10 pour cent environ. A Charleroi, l'effet utile journalier a diminué de 16 pour cent, et à Liège de plus de 18 pour cent. " (A. Delmer - Effet utile des ouvriers mineurs. 1919. XX. 3e Liv.).

5. L'organisation scientifique des usines.

Des expériences récentes ont montré qu'il y a beaucoup à attendre au point de vue de l'effet utile de l'ouvrier, de ce qu'on a appelé l'organisation scientifique des usines, d'après son auteur, M. Frédéric Winslow Taylor, ancien président de la Société Américaine des Ingénieurs - Mécaniciens, " l'inventeur bien

comme d'une découverte qui a révolutionné toute la construction mécanique, les aciers à coupe rapide." (Le Chatelier. Préface aux Principes de Taylor, page 1). On désigne souvent ce système sous le nom de Taylorisme.
D'après M. Henry Le Chatelier (ibidem) il ne s'agirait de rien moins que d'une science nouvelle, qui serait la science économique par excellence.
Au fond, cette science consiste, en effet, à établir les lois de l'économie de l'effort de l'ouvrier considéré comme une machine, et considéré aussi comme faisant partie d'un ensemble productif. De tout temps, les ouvriers ont cherché instinctivement et empiriquement, à accomplir leur besogne avec la moindre fatigue; mais il semble, d'après les résultats, que cet empirisme n'est arrivé dans aucun métier, même dans les plus anciens, à la perfection. Là comme ailleurs, l'application de principes rigoureusement scientifiques doit aboutir à des progrès sensibles.
Pour se faire une idée du système de Taylor, le mieux est encore de commencer par exposer les exemples qu'il donne lui-même.
1. La manutention des gueuses de fonte (chargement sur wagon) est un travail des plus simples. Aux usines de la Bethleem Steel Company, une équipe de chargeurs de 75 hommes chargeait 12½ tonnes par jour et par homme. Après une étude minutieuse du travail (mouvements, temps, repos) on reconnût qu'un bon chargeur peut charger 47 à 48 tonnes par jour. On fit choix d'un homme particulièrement apte (du type "boeuf") et particulièrement sensible à l'appât d'un fort salaire, et on le fit travailler au commandement d'un supérieur, appliquant les principes "scientifiques". Résultat: il parvint à charger ses 47½ tonnes par jour, non pas seulement un jour mais d'une manière continue. Nous trouvons donc ici l'application des principes de la sélection des ouvriers, de l'excitation par le salaire, et de l'examen minutieux du travail de l'ouvrier au chronomètre.

2. Travail à la pelle.

Il existe pour un pelleteur donné, une charge donnée qui correspond à son rendement maximum. Taylor aboutit, après observations et expériences, à admettre que cette charge est 10¼ kgs ± 1 ou 2 kgs. Aussi, il fit confectionner, toujours pour les mines de Bethleem Steel Cº, huit ou dix types de pelles, appropriés chacun à une matière déterminée, de façon qu'en chargeant des matières lourdes ou des matières légères, l'ouvrier n'ait toujours à soulever que 10¼ kgs.
Les résultats, au point de vue du rendement, furent surprenants.

3. Il n'y a peut être pas d'exemple plus frappant que celui de la maçonnerie, ou même plus exactement de la pose des briques. C'est un élève de Taylor, M. F. B. Gilbreth qui s'est attaché à rénover ce métier, vieux cependant de milliers d'années. Il a montré que le maçon ordinaire perd un temps considérable, à faire des mouvements superflus, et se fatigue inutilement, notamment en se baissant à chaque pose de brique. Il a, en conséquence, étudié la disposition des briques et du bac à mortier de façon à éviter les mouvements inutiles, inventé un échafaudage qui se monte insensiblement de façon à suivre l'élévation du mur et à empêcher l'ouvrier de se baisser; il présente en outre au maçon les briques en tas réguliers, lui apprend à travailler des deux mains, transforme la truelle, etc. de telle sorte qu'il accomplit son ouvrage beaucoup plus vite, beaucoup mieux, et avec moins de fatigue.

M. Gilbreth a énuméré en 974 règles ou remarques, ses principes sur la pose des briques dans un livre: Bricklaying System, du plus haut intérêt, non seulement au point de vue technique, mais au point de vue psychologique et social. Ici c'est l'étude de l'ensemble d'un système technique au point de vue du rendement de la machine humaine.

4. La vérification des billes de bicyclettes, travail astreignant et énervant, exécuté par des femmes, offre un exemple de l'application de principes et d'appareils scientifiques. Un rendement de beaucoup supérieur a été obtenu, avec diminution du nombre d'heures de travail, non seulement par une meilleure organisation de celui-ci, mais grâce à une sélection préalable des ouvrières; on a écarté celles qui avaient une forte "équation personnelle" à la discrimination des billes de bicyclettes.

5. Les exemples les plus remarquables de Taylor sont ceux de la construction des machines, et tout spécialement de la coupe des métaux. Il a passé des années et dépensé des sommes considérables à faire des expériences scientifiques pour répondre à ces questions, que se pose tout mécanicien lorsqu'il entreprend un travail sur une machine-outil, tour, raboteuse, perceuse, etc:

1° à quelle vitesse de coupe dois-je conduire ma machine;

2° Quelle avance dois-je adopter?

Taylor a trouvé que la réponse à ces questions dépend de douze éléments ou variables, qu'il a étudiés séparément, et dont il a dégagé les lois. Il est parvenu ensuite à résumer la solution pratique en des règles à calculs, que l'ouvrier manie aisément. On trouve dans cet exemple l'étude d'un ensemble d'éléments qui aboutissent à un résultat pratique.

Tels sont les principaux exemples donnés par Taylor.

On admettra facilement que les principes essentiels qui y sont contenus peuvent s'appliquer

à un grand nombre de travaux. Dès que l'esprit est en éveil, notamment sur l'utilité qu'il y a à économiser des efforts et des mouvements, il trouve à chaque instant des cas d'application. Il est clair d'ailleurs, que, par sa nature même, l'étude du mouvement de l'ouvrier est d'une portée générale. Elle est entreprise empiriquement par tout le monde. Mais c'est le propre du Taylorisme d'en faire une étude systématique et scientifique. Tel est le but d'une esquisse de M. F. B. Gilbreth, intitulée: Motion Study (New-York 1911 : 1 vol. in-16 de 116 pages). Il y indique trois classes de "Variables", qui doivent être, dans chaque cas, étudiées avec toutes les ressources de la science moderne :

A. Variables relatives à l'ouvrier lui-même. Par exemple : son physique (sa taille, s'il est gaucher ou droitier, sa musculature, sa force); sa santé, son alimentation; ses habitudes, son mode de vie et son tempérament, son état de fatigue (il y a la fatigue "apportée au travail", la fatigue inutile et la fatigue inévitable); son expérience passée; son pouvoir de gagner un salaire élevé, "son entraînement" et aussi son contentement et ses croyances: ("il faut qu'il y ait de la sympathie entre les travailleurs, les contre-maîtres et les patrons).

B. Variables relatives aux conditions extérieures à l'ouvrier.

Telles sont : la position des outils la plus favorable pour le travail; la qualité, la perfection des outils; le poids et les dimensions de l'objet unitaire à manier (par ex. de la brique pour le maçon); les dispositifs spéciaux éliminant la fatigue; la qualité des matériaux, le chauffage, la réfrigération, la ventilation, l'éclairage des ateliers; même les moyens d'amuser l'ouvrier; ceux qui lui facilitent la distinction des objets et des opérations, sans oublier le mode de rémunération.

C. Variables relatives au mouvement lui-même.

Sous ce chef il faut étudier : l'accélération (elle a des limites, des effets à déterminer); l'automaticité du mouvement, qu'il faut souvent chercher à atteindre; la combinaison d'un mouvement avec d'autres et leur séquence; sa direction (dans beaucoup de cas, la plus économique est celle qui utilise la gravité); le "trajet" de l'ouvrier, de ses outils et matériaux (problème difficile qui implique de la physique, de la physiologie, de la psychologie); la nécessité relative du mouvement; sa longueur (il faut tendre à faire les mouvements les plus courts possibles); l'utilisation de l'inertie de la masse et de la vitesse acquise; sa valeur en kilogrammètres développés (qui doit être un minimum). Mr Gilbreth voudrait même voir étudier le coût absolu et relatif des mouvements, - par des organismes collectifs, comme le Gouvernement des États-Unis. Il remarque par exemple que "jamais un ouvrier maçon ne doit s'arrêter pour ramasser du mortier tombé :

le mortier tombé ne vaut pas le mouvement nécessaire pour l'épargner".

L'étude du mouvement n'est d'ailleurs qu'une partie du système de Taylor. Il ne suffit pas de considérer l'individu comme une machine et de rechercher les lois de son rendement maximum quand il est isolé : il faut le placer dans l'usine, c'est-à-dire dans l'ensemble productif dont il n'est qu'un rouage. Pour permettre d'atteindre le premier objet de l'organisation scientifique des usines, qui est de combiner les salaires élevés au bon marché de la main d'œuvre, il faut :

1. Une large tâche journalière. — Chaque employé d'un établissement à quelque degré de la hiérarchie qu'il se trouve, doit recevoir chaque jour une tâche claire et définie. Cette tâche ne doit pas être le moins du monde vague et imprécise, mais soigneusement et complètement circonscrite; en plus elle ne doit pas non plus être facile à faire.

2. Des conditions types. — La tâche de chaque homme doit s'appliquer à une journée entière de travail; elle doit donner en même temps à l'ouvrier les conditions et dispositions propres à la réaliser avec certitude.

3. Des salaires élevés en cas de succès. — L'ouvrier doit être sûr de toucher une forte paye s'il accomplit sa tâche.

4. Une perte en cas d'insuffisance. — S'il se montre insuffisant, il devra être sûr d'être tôt ou tard lésé. —

Aussi, l'un des principes sur lesquels Taylor insiste le plus, c'est celui qui veut que la tâche de chacun soit tout d'abord étudiée minutieusement par un personnel spécial, et que l'ouvrier ne soit pas laissé à lui-même pour l'accomplissement de cette tâche, mais continuellement surveillé et aidé. Le système implique une collaboration constante de la direction avec l'ouvrier; celui-ci est incapable de trouver à lui seul les lois scientifiques de son travail; il est incapable d'exécuter à la perfection la besogne exigée. Il lui faut, pour tout cela, le secours d'hommes de science spécialistes. — Le mot tâche a pris, dans l'organisation scientifique des usines, un sens technique. Il désigne " la quantité de travail de qualité donnée à faire en un temps donné, ou le temps requis pour faire une quantité de besogne d'une certaine manière, déterminée par l'étude scientifique des temps (chronométrage). La tâche est déterminée en établissant la méthode de travail la plus commode, la moins fatiguante et la moins coûteuse, et en accordant un pourcentage défini de temps pour le repos et les délais inévitables (en général, de 12,5 pour cent à 30 et même 50 pour cent)". Nous insisterons sur ce point que, dans l'idée de Taylor et ses disciples, la tâche n'est pas la mesure de ce qu'un homme peut faire en un court laps de temps à toute vitesse; mais, au contraire, c'est la quantité maximum qu'il peut faire, jour après jour, sans se presser, et année par année en

améliorant sa santé". (Gilbreth. Primer p. 10)

Cette tâche est prescrite par une "carte d'instructions" soigneusement rédigée par un employé ad-hoc, et remise chaque jour à l'ouvrier.

Le système de Taylor implique un personnel spécial. Au lieu du contremaître ordinaire, qui a à diriger en toutes choses un certain nombre d'ouvriers, il exige des contremaîtres spécialistes ou "fonctionnels", c'est à dire ayant des fonctions déterminées. Il en distingue jusqu'à huit:

a) l'employé qui règle l'ordre général du travail; ce n'est ni un directeur, ni un inspecteur.

b) celui qui rédige la carte d'instructions; carte qui est remise à chaque ouvrier chaque matin.

c) celui qui étudie les temps (chronométreur) et le prix de revient;

d) le disciplinaire (celui qui applique les amendes, les pénalités de tout genre. Il ne fait que cela et peut même appliquer des amendes au directeur. Taylor raconte qu'il s'en est infligé à lui-même.

e) le chef d'équipe (gang boss), celui qui aide les jeunes ouvriers au travail.

f) le chef de la rapidité des machines (speed boss); c'est le chef d'allure, un spécialiste sur le point de savoir s'il faut faire tourner les machines plus ou moins vite.

g) le chef des réparations (Taylor insiste sur la nécessité d'avoir un service de réparation, d'affûtage, etc.. des outils, parfaitement séparé).

h) l'inspecteur.

Tous ces "fonctionnels" doivent être des spécialistes et être prêts constamment à instruire et à aider l'ouvrier avec lequel ils travaillent en contact direct.

Taylor a ramené à quatre ses principes fondamentaux:

1°: Développer pour chaque élément de travail de l'ouvrier une science remplaçant les anciennes méthodes empiriques:

2°) Spécialiser, former et entraîner l'ouvrier, au lieu de lui laisser choisir sa besogne comme autrefois, et l'apprendre comme il le pouvait.

3°) Suivre de près chaque homme, pour s'assurer que le travail est bien fait suivant les principes posés.

4°) Partager également la responsabilité et la tâche entre la direction et les ouvriers, la direction se chargeant de tout ce qui dépasse la compétence de ceux-ci: (Taylor, Princ. p. 53)

En résumé, le fond de l'organisation scientifique des usines consiste à utiliser au mieux et au maximum la force de travail de l'ouvrier, en l'adaptant au mieux à la tâche productive. La science dont il s'agit est une science de l'homme en tant que machine (physique et physiologie); c'est une science de l'application de ces principes à un but productif déterminé (science technique). C'est aussi une science psychologique des mobiles de l'ouvrier et des moyens de les utiliser vers une plus grande productivité.

Il semble que le Taylorisme n'ait guère été appliqué jusqu'à présent qu'en Amérique. M.G. de Ram en a exposé un essai dans un grand atelier de mécanique français. (Revue de Métallurgie. 1909). Une application probablement maladroite ou brusquée a provoqué une grève âpre à la Fabrique d'automobiles Renault (Versailles) en 1913.

Il ne faut pas se dissimuler que ce système est plein de difficultés. Tout d'abord il ne se conçoit guère que pour les grandes usines, et ne réussit pleinement que pour les très grandes.

Ensuite, les dispositions psychologiques de la classe ouvrière ont une influence décisive. Le système réussira mieux en Amérique que j'chez nous, où le sentiment de l'égalité (même dans la médiocrité) est très puissant. Tous les ouvriers ne sont pas disposés à gagner des salaires exorbitants si c'est pour passer vis à vis de leurs camarades pour des jâte-métiers. La politique syndicaliste y fait aussi obstacle. Mais Taylor l'a connue et expérimentée, et il a su la vaincre. (7e. discussion à la société des Ingénieurs-Mécaniciens américains. Revue de Métallurgie. 1907.)

D'autre part, d'après les vues de Taylor et de ses disciples, le système en question ne vise nullement à exploiter à outrance la force de l'ouvrier. Ils insistent à l'envi sur ce point que le bénéfice qu'on en retire est tout autant pour l'ouvrier que pour le patron. ("Ne jamais rogner le salaire" s'écrie Gilbreth.) Mais il faut bien dire qu'au regard de beaucoup d'employeurs une certaine défiance serait justifiée :

a) au sujet de l'emploi des ouvriers rendus superflus par l'application du système ;

b) au sujet du taux du salaire, qu'il serait bien tentant d'abaisser progressivement.

Le système Taylor n'apparaîtrait plus alors que comme un système de primes extrêmement rigoureux.

La réalisation est loin de correspondre aux illusions et aux espérances de Taylor. Avant la guerre d'usine vraiment taylorisée, en Europe, il n'y en a point. On pourrait cependant citer des cas, où des usines ont fait appel à des ingénieurs américains chargés d'appliquer le système de Taylor. Dans l'une d'elles, entre autres, un heureux changement dans la disposition générale des machines, une surélévation judicieuse de quelques machines pour économiser le transport de certaines matières, et enfin un nouveau système de rémunération des ouvriers, ont eu pour résultat d'augmenter le rendement de l'atelier de 40%. Dans une autre, l'ingénieur américain a remplacé le directeur jugé incapable. Muni de tout pouvoir il a introduit des réformes importantes en remplaçant des machines d'un système par trop ancien, en supprimant des trajets inutiles pour les ouvriers dans l'accomplissement de leur ouvrage, etc.....

Mais on ne voit pas encore dans ces exemples d'applications directes les principes fondamentaux du Taylorisme.

Pendant la guerre, néanmoins il s'est passé de nouveaux faits.
Tout d'abord une enquête fut ordonnée par la Chambre des Représentants Américains. Le rapport du Committee on Industrial Relations, publié en 1915, rend un verdict nettement défavorable sur le Taylorisme au point de vue social.
En 1918, le Gouvernement Belge envoya aux Etats-Unis une mission chargée de faire une enquête sur le Taylorisme, au triple point de vue scientifique, social et industriel. Elle était composée d'un professeur de mécanique, d'un fonctionnaire, d'un ingénieur, d'un ouvrier manuel, d'un médecin physiologiste et de 2 sociologues dont M. H. de Man. Le rapport complet n'a pas encore paru. D'après celui de M. de Man, les procédés d'organisation d'ordre purement technique, ne concernant pas l'élément humain, préconisés par Taylor, peuvent être résumés de la manière suivante:
1) Amélioration et standardisation de l'équipement matériel des usines, à la suite d'une étude d'ensemble par des experts scientifiques.
2) Introduction de machines et outils garantissant le meilleur rendement compatible avec l'économie de frais matériels de production, notamment économie de main d'oeuvre.
3) Disparition des bâtiments et de l'équipement matériel des entreprises de façon à éviter des retards et des dépenses superflues dans le transport des matières premières et des produits en voie de fabrication.
4) Organisation rationnelle de la hiérarchie technique des usines de façon à éviter une trop grande multiplicité des fonctions et assurer un maximum de précision dans la fixation des responsabilités.
5) Amélioration des méthodes comptables ayant pour but de permettre une surveillance aussi constante et précise que possible de l'état des matières premières et des produits en voie de fabrication.
6) Organisation des départements d'achat et de vente d'après des méthodes garantissant le plus possible d'économies et de stabilité et un approvisionnement en matières premières calculé de façon à éviter des pertes inutiles.
7) Introduction de tous les procédés d'acheminement des produits qui peuvent raccourcir la voie à suivre par les matières en voie de fabrication et assurer une coïncidence de temps et de lieu aussi complète que possible entre les divers éléments de fabrication: personnel de direction technique, ouvriers, machines, outils, instruments de graissage, de réparation et d'assemblage et matières en voie de fabrication.
Nous ne savons pas ce que la commission belge a pensé à ce sujet, mais il n'y a pas de doute que l'on doit à Taylor d'avoir attiré l'attention du monde industriel sur ces points. D'autre part ce qui paraît bien certain c'est que Taylor a fait un abus du mot "science". De temps à autre il y a un appareil scientifique, mais le fond même, l'enchaînement des causes et des effets, on ne les trouve pas. Ainsi l'embauchage des ouvriers qui devrait se baser sur tous les résultats de mensurations d'essais

physiologiques, ne le fut jamais. En fait, tout ce qui était l'équipement scientifique d'embauchage et de renvoi n'a pas été appliqué. Dans aucune usine Taylorisée, on n'a mis en pratique les procédés d'examen des aptitudes individuelles des ouvriers par la voie de la physio-psychologie expérimentale. On n'est sorti nulle part de l'empirisme pur." (H. de Man)

Une usine pourtant existe à Philadelphie où sont appliqués les principes de Taylor mais c'est une espèce de laboratoire, entretenu par des fonds spéciaux légués par Taylor, et qui est destiné à la montrer au public.

Taylor avait promis le contentement des ouvriers et des patrons; or, les usines maintenant tayloriséés sont mises au ban et ont la réputation d'être des enfers.

Une des caractéristiques du taylorisme est de spécialiser les tâches à outrance, aboutissant à remplacer graduellement les travailleurs qualifiés par des travailleurs non qualifiés. Il enlève au travailleur la plus grande partie des fonctions intellectuelles qui caractérisaient assurément le travail de l'artisan qualifié.

L'étude des temps élémentaires pour fixer "scientifiquement" les tâches et le salaire à prime pour récompenser l'accomplissement d'une tâche fixée en un minimum de temps constituent l'essence même du Taylorisme.

Or, la Commission américaine de 1915 a soumis à un examen approfondi la manière de chronométrer; elle a relevé 17 sources d'erreurs dans l'étude des temps parmi lesquelles nous citerons: l'impossibilité de la précision, le caractère de l'esprit scientifique du chronométreur, les conditions uniformes ou moyennes, l'importance des changements introduits dans l'expérience, la nervosité de l'expert, la nervosité de l'ouvrier surveillé surtout quand il sait qu'il l'est pour baser son salaire.

La grande marge qui doit être laissée entre les résultats et la théorie provient de toutes ces causes d'erreurs. Taylor proclame que son système repose sur une étude exacte et scientifique des unités de temps: elle détermine avec précision le temps minimum qui peut être atteint par un ouvrier de première classe.

Or un ouvrier du Watertown Arsenal a montré que pour les 224 tâches d'un mois de variations d'efficacité (rapport du temps employé au temps prévu) de 21% à 200% avec moyenne de 121%, et le mois suivant: pour 140 tâches, une marge de 45% à 173% avec la même efficacité moyenne de 121%.

Enfin tout le monde a reconnu que Taylor dans son time study ne tient pas compte de la fatigue. C'est une étude physiologique, de médecine et l'on n'est nulle part encore dans cet ordre d'idée. Pour beaucoup, c'est une sensation, et ils la font sortir des phénomènes des

système nerveux. C'est pourtant un des éléments essentiels du rendement de l'ouvrier et on ne s'en est jamais occupé que d'une façon empirique. Retenons cet exemple des queuses de fonte à Bethlehem : sur 75 hommes de l'équipe, 7 seulement furent capables d'atteindre le rendement obtenu par l'ouvrier "type".

A ce point de vue, on a appelé le Taylorisme, l'organisation du surmenage. Aujourd'hui la réprobation a été telle qu'en 1916 un représentant, Tavenner, propose un bill défendant aux administrations des Etats-Unis de payer les salaires aux directeurs qui auraient chronométré les ouvriers (non seulement dans les usines de l'Etat, mais aussi en ce qui concerne les commandes de matières fournies à l'Etat). Ce bill fut adopté par 100 voix contre 74. Cette mesure radicale ne se justifie pas. L'opinion de W. B. Wilson, actuellement ministre du Travail, exprimée dans son rapport à la Chambre des Représentants en avril 1911, est intéressante :

"Le système Taylor se propose de faire trois choses : standardiser, systématiser, et stimuler la production. L'efficacité industrielle peut être obtenue en tout ou en partie par un de ces trois moyens ou par deux d'entre eux, ou par une combinaison des trois. Tous trois peuvent être poussés à l'extrême. Pour les deux premiers procédés, c'est à dire la standardisation et la systématisation, la dépense que l'employeur aurait à faire pour les pousser à l'extrême, servirait de frein naturel et l'empêcherait dans son propre intérêt d'aller trop loin dans cette voie ; mais ce frein ne fonctionne plus dès qu'il s'agit d'appliquer en troisième partie du système, c'est à dire de stimuler l'ouvrier à un rendement plus grand. Les dépenses de la standardisation et de la systématisation sont supportées par les patrons, tandis que ce sont les ouvriers qui payent les frais de l'augmentation du rendement humain sous forme d'une dépense accrue d'énergie."

Conclusion – On ne peut pas se départir de cette idée qu'il y a une science dans l'organisation des usines, et dans l'étude de l'homme considéré comme un moteur, mais c'est une science complexe, qui contient non seulement des éléments matériels, mais aussi psychologiques. Il y a beaucoup de progrès à faire faire dans l'industrie, par la recherche et des temps élémentaires et des méthodes d'organisation qui peuvent diminuer les prix de revient. On a affaire dans la plupart des cas, à des hommes dont l'esprit est ~~trop~~ à certaines idées, et s'il est impossible d'arriver à une panacée universelle, il y a moyen toutefois d'intéresser les ouvriers à l'amélioration du rendement.

§ 5. – Les régimes juridiques du travail.

Le système juridique d'une nation détermine le régime général du travail. Celui-ci varie au cours de l'évolution sociale.

a) dans toute l'antiquité préhistorique et historique, règne l'esclavage, où le travailleur est soumis à une volonté étrangère et absolue. Le travailleur appartient au maître comme une chose, comme une bête de somme. Il n'a directement aucun intérêt au travail, aucune responsabilité.

b) Au moyen-âge, existe le régime corporatif, dans lequel la volonté du travailleur est limitée par des réglements qu'il a contribué à établir. La personne du travailleur est libre, et sa volonté n'est plus assujettie à une autre, mais en beaucoup de points, elle est contenue par la tradition et la loi.

c) Nous vivons sous le régime de la liberté des conventions, dans lequel le travailleur est juridiquement libre. Il choisit lui-même son milieu et son patron. Il faut son consentement pour toutes les conditions de l'exécution de la besogne. La fixation du salaire est affaire entre lui et son patron: plus de réglement ni de loi régulatrice.

Il dépend de lui aussi que le contrat se renouvelle et la durée en est encore conventionnelle.

Le régime juridique du travail est la résultante de toute l'évolution sociale. C'est l'organisation de la société, à un moment donné, les coutumes, les lois, les moeurs, les idées qui en déterminent le caractère. Inutile de dire que cela a de l'importance pour le régime économique lui-même. D'autre part, on aurait tort de ne regarder qu'aux lois. Notre liberté juridique n'est souvent qu'une fiction et inversement le régime de l'esclavage, dépendance juridique absolue, a pu à certaines époques équivaloir à la liberté. Il suffit que les moeurs en pratique des maîtres corrigent la dureté des lois.

Bibliographie.—

Tous les traités d'économie politique étudient le travail comme facteur de la production. V. notamment von Philippovich: Grundriss. t. I pp. 110 et suivantes.— Hermann: Untersuchungen. p. 167 et suivantes; Landry, Économique p. 146 et suiv.— Ch. Gide: Principes, p. 73 et suiv.; Cours, p. 103 et suiv.— Voir aussi l'article Arbeit de Bernhard Harms, dans le Handwörterbuch der Staats W. Pour l'histoire du travail, Karl Bücher, Arbeit und Rhythmus 2e et Leipzig 1900, et Études d'histoire et d'économie politique (traduction Alfred Hansay) Bruxelles 1901. Louis Wodon: Sur quelques erreurs de méthode dans l'étude de l'homme primitif. (Fasc. IV des notes et mémoires de l'Institut de Sociologie Solvay). Bruxelles 1906 Paul Lafargue, Le droit à la paresse, réfutation du droit au travail de 1848. Bruxelles 1898. Pamphlets socialistes. Sur la productivité du travail, V. Emile de Laveleye qui y consacre 40 pages de ses élém. s.

Lujo. Brentano, Ueber das Verhältniss von Arbeitsleistung. (2e édition) Leipzig 1893. Brassey, On work and wages. London 1871. John Rae, Eight hours for work. London 1894. — (1re édition) Il y a de cet ouvrage une traduction française. La brochure exposant les résultats de l'expérience de Messieurs Mather et Platt a été traduite en français par Mr Mawet dans la revue universelle des mines 1897, pp 297 et suivantes. A reply to some criticisms on Mr Mather's report of a year's trial of the forty-eight hours week London. King. 1894. J. Stephan Jeans, The eight hours' day in British Engineering industries, an Examination and Criticism. London 1894. — G. Fromont, Une expérience industrielle de réduction de la journée de travail, avec une préface par M. E. Mahaim (n° 10 des actualités sociales de l'Institut de sociologie Solvay) Bruxelles 1906. Abbe, sozial politische schriften. Jena 1906. L'article Arbeitszeit, de M. Herkner, dans le Handwörterbuch der Staatswissenschaften (1909) est suivie d'une bibliographie précieuse. — Commission d'enquête sur la durée du travail dans les mines de houille. Bruxelles 1895-1909 9 volumes. V. notamment le rapport final, Les documents annexes, Les données statistiques et mesures législatives (Pays étrangers) par M. A. Delmer 1908 et Les moyens de production et l'effet utile de l'ouvrier dans les houillères belges, par M. L. Denoël 1909. La statistique officielle des mines paraît annuellement sous forme annales des mines (Bruxelles Marcisse).

Frederic Winslow Taylor: Principes d'organisation scientifique des usines. Traduction de J. Royer. Préface de H. Le Chatelier. Paris. Dunod. 1 br. 8°. 1912 — 149 pages.

Du même dans la Revue de Métallurgie. (Paris, Dunod) La taille des métaux. 1907: Mémoires. P. 39 et suiv.

Direction des Ateliers. 1907. Mémoires. P. 633-736.

Note sur les courroies 1907. Mémoires. P. 576-606

L. Descroix. Les règles et cercles à calcul de F. W. Taylor et C. Barth pour l'application du système Taylor dans les ateliers de mécanique. Revue de Métallurgie. 1908. Mémoires. P. 450.-468

H. C. Gantt. Work, wages and profits. New-York. 1910.

G. de Ram. Essai d'application du système Taylor dans un atelier de mécanique français. Revue de Métallurgie. 1909. Mémoires. P. 929.

Franck B. Gilbreth. Bricklaying System. New-York 1909. 1 vol. 8°.

Du même. Motion Study; a method for increasing the efficiency of the workman.

New-York. Van Nostrand. 1911. 1 vol. in-16;
Primer of scientific management. New-York. Van Nostrand. 1912. 1 vol. in-16.

Frederic A. Parkhurst. Applied methods of scientific management. — New-York. Wiley. 1912. 1 volume 8°.

Louis D. Brandeis: Before the Interstat Commerce Commission Docket n° 3116. Brief on behalf of the Traffic Committee of Communist Organisations of Atlantic Seaboard. 1911.

S.A. Clark & Edith Wyatt: Making both Ends Meet. New-York. Mac-Millan 1911.

John. R. Commons: Organizest Labor's attitude towards industrial efficiency. (The American Economic Review. vol. I. N° 3. Septembre 1911.)

Harrington Emerson: Efficiency as a Basis for Operations and Wages. Published by the Engineering Magazine. New-York. 1909.

J. Amar. — Le Moteur humain et les bases scientifiques du travail professionnel. Paris. Dunod et Pinat. 1914. 1 vol. in 16.

J. Izart. — Méthodes économiques d'organisation dans les usines. Paris. 1918.

H. De Man. — Au pays du Taylorisme. Bruxelles. 1919.

Chapitre IV:

Les Combinaisons économiques de la main-d'oeuvre.

Dans sa préoccupation de célébrer les bienfaits de la division du travail, l'économie politique classique a perdu de vue le cas inverse, celui où un travail est ajouté ou juxtaposé à un autre. Karl Bücher a montré qu'il existait de nombreuses combinaisons économiques de ce genre. Il convient de distinguer:

1° L'ouvrier à métiers multiples.
2° Le travail en commun, avant d'arriver
3° à la division du travail.

§. 1er. L'ouvrier à métiers multiples.

Le type contemporain est le Jean-fait-tout, des villages. Dans presque toutes les petites

localités, on rencontre un individu qui "fait tous les métiers". Je sais tel village des Ardennes où le même homme est régulièrement, normalement, menuisier - ébéniste, vitrier, ardoisier, mécanicien (réparateur de bicyclettes) et barbier coiffeur (le dimanche).

Mais il ne faudrait pas croire que ce phénomène ne se rencontre que dans les économies primitives. Il est fréquent, même de nos jours non seulement dans l'agriculture où l'homme peut difficilement n'avoir qu'un métier, mais au sein de nos villes où règne pourtant à un si haut degré la division du travail.

Nos recensements belges, ne sont pas à ce sujet, assez précis mais les recensements allemands montrent que dans l'Industrie, dans le Commerce, il y a toujours un grand nombre de personnes qui, à côté d'un métier principal exercent un ou plusieurs métiers accessoires.

L'industrie à domicile en offre de nombreux exemples (tresseurs de paille dans la vallée du Geer, Couturières de Bruxelles). Dans le Commerce, on voit l'adjonction d'un article qui n'a aucune connexion avec les autres ou d'une profession toute différente (Représentation d'une maison étrangère, Agence d'assurances, etc.) Dans les professions libérales le phénomène est aussi fréquent: Employé d'Administration publique qui après ses heures de bureau tient les livres d'une maison de commerce, ou devient le soir, huissier de salle, serveur à table, etc. On pourrait croire à première vue, que cette manière de faire est anti-économique, puisqu'elle est l'inverse de la division du travail. Il suffit d'observer cependant qu'elle n'est qu'une application du principe économique. On la trouve en effet, là où la quantité de besogne est insuffisante pour occuper tout le temps d'un même homme. Un vitrier spécialisé dans un village d'Ardenne n'aurait qu'à se croiser les bras pendant des jours. La réunion de plusieurs métiers dans la même main ne fait qu'utiliser des forces disponibles. Elle se présente précisément là où la division du travail n'est pas possible (agriculteurs), ou bien là où des occupations d'appoint sont nécessaires pour donner un revenu suffisant. (Industrie à domicile, métiers accessoires.)

§ 2. Le travail en commun.

Le groupement délibéré, conscient, voulu de la main d'œuvre se rencontre sous plusieurs formes.

1° Le plus simple est le travail en compagnie. On travaille ensemble, mais chacun à sa besogne et tout à fait indépendamment du voisin. Les "chambres à filer" de l'Allemagne et des pays scandinaves au XVIIIe siècle en offrent l'exemple le plus typique. Des femmes se réunissent à la veillée, chacune apportant son rouet et chacune filant son lin. Ce qui on demande à autrui, n'est pas une aide, mais uniquement la compagnie, le mobile est donc

tant un mobile économique, ou du moins, a une importance économique : on cause, on rit, on chante, tout en travaillant et le temps paraît moins long et la besogne plus facile. C'est donc bien là encore une application du principe économique. Fourier, le réformateur français, avait compris l'importance et la puissance de ce ressort psychologique : il voulait aussi que la plupart des travaux notamment les travaux des champs se fissent en compagnie, et même en musique. Mais dans cette première forme les tâches sont totalement individuelles et séparées.

2° le groupement peut être plus intime dans le cas de <u>l'accumulation de la main d'œuvre</u>, où plusieurs ouvriers concourent à une besogne unique. On en distingue deux espèces : a/ l'accumulation est <u>simple</u> quand il n'y a qu'une juxtaposition d'ouvriers. exemple, deux ou plusieurs maçons à un mur ; plusieurs paveurs posant des pavés dans une rue. Ici l'ouvrage pourrait être, à la rigueur, fait par un seul. Chaque ouvrier est encore indépendant, dans ses mouvements. Mais l'accumulation de la main d'œuvre a pour effet de hâter l'achèvement du travail. C'est là son but et sa raison d'être économique. b/ Le travail peut exiger une plus grande solidarité entre les ouvriers. Il faut alors coordonner leurs mouvements. C'est <u>l'accumulation enchaînée</u> de la main d'œuvre. Ici un seul ne pourrait réussir. Il faut la collaboration d'autres ouvriers, sinon de toute nécessité du moins pour arriver à un résultat économique satisfaisant. d/ Si leurs mouvements doivent se faire ensemble, l'enchaînement a lieu <u>suivant le même rhythme</u>. C'est le cas des rameurs dans un canot, d'ouvriers tirant le « mouton » qui enfonce un madrier, d'ouvriers tirant ou poussant de lourds fardeaux, d'un régiment en marche. β/ Si leurs mouvements doivent se <u>suivre</u>, l'enchaînement a lieu <u>suivant un rhythme alterné</u>. C'est le cas des 11 batteurs en grange, de 2 forgerons à la même enclume de 2 servantes battant un tapis. Ici encore, on trouve l'application du principe économique : l'enchaînement soutient l'ouvrier faible, et l'entraîne : il doit suivre le fort. De là un meilleur effet utile. c/ Enfin, la solidarité des ouvriers peut être rendue plus étroite, si leurs travaux sont complémentaires. C'est le cas du <u>travail par équipe</u>. Ici, un ouvrier ne peut se passer de l'autre. Exemple, le verrier et ses 2 gamins, le maçon et son aide, le fileur et le rattacheur etc. Le type de ce genre de travaux le plus complet est l'orchestre.

Remarquons que dans ce cas, il y a division du travail en ce sens que chacun des ouvriers fait un travail spécialisé. Mais ce qui nous intéresse, c'est le groupement, c'est la combinaison rationnelle des travaux divisés. C'est précisément ce groupement qui rend la main d'œuvre productive.

§ 3 La division du travail.

1/ Karl Bücher, qui a renouvelé ce sujet classique de l'économie politique (v. Etudes d'histoire et d'économie politique trad. Hausay pp. 256 et suiv.) définit la division du travail de la manière suivante : " Ce sont des phénomènes d'évolution économique, amenés par des actes de la volonté humaine, où un service qui incombait jusqu'alors à une seule personne est fait par plusieurs de façon qu'à l'avenir chacune d'elles n'accomplisse plus qu'une partie différente de l'ouvrage qui jusqu'alors ne constituait qu'un tout ". (ouvrage cité p. 256).

Les caractères essentiels de la division du travail sont donc : l'augmentation du nombre des personnes engagées dans le travail, et la différenciation des tâches.

On sait que le phénomène n'est pas particulier à l'activité économique. Les naturalistes parlent de division du travail entre les cellules d'un même origine.

Des sociologues et des philosophes y voient un phénomène essentiel de la constitution des sociétés. (v Durkheim. De la division du travail social. Paris 1895) C'est nous l'avons dit un phénomène d'évolution. Tout son intérêt, toute sa puissance, consiste en ceci : la division du travail adapte les individus et les organes des individus à leur tâche. Elle modifie les individus en vue d'un but économique, mentalement et physiquement. En faisant passer des mouvements volontaires dans la catégorie de mouvements automatiques et même réflexes, en faisant acquérir des habitudes au travailleur elle diminue l'effort et augmente l'effet utile. En outre, elle implique une coordination des forces avantageuses pour le résultat à atteindre.

2/ Espèces de divisions du travail.

Les anciens économistes ont réuni sous la dénomination de division du travail des phénomènes très différents, dont on doit encore la distinction à Karl Bücher

a/ La profession.

Il n'y a pas toujours eu des professions ; dans la famille primitive, règne une communauté des activités qui exclut l'activité particulière destinée à " faire gagner sa vie ". On vit sur le fonds commun. La profession n'apparaît que quand le travailleur se détache de la famille, pour faire de son travail un mode d'acquisition des biens. On trouve bien dans la famille primitive une distinction des tâches d'après les sexes, qui est l'origine de la formation des professions. Mais il n'y a pas encore à proprement parler de " professions " d'individus vivant d'un métier. Les premières professions sont celles de potier, de guerisseur, de pêcheur, de prêtre et de travailleur des métaux. Elles remontent à la plus haute antiquité.

Mais c'est surtout dans le haut moyen âge, lors de la dissolution du régime de l'industrie domestique, qu'apparaissent ces grandes professions qui sont les souches de nos professions actuelles : drapier, menuisier, maçon, forgeron, cuirier etc...
Mais il ne faut pas croire que cette évolution soit arrêtée. Dans nos villes modernes on voit encore se détacher du ménage des activités qui y étaient essentielles. Exemple, à Liège, depuis quelques années, les laveurs de vitres.
Ce qui est divisé ici, ce sont les travaux du ménage ou de la famille primitive.
b) La spécialisation c'est la division de la profession. Le travail du professionnel primitif se répartit entre plusieurs, dont chacun ne fait plus qu'un article ou un petit nombre d'articles. Le forgeron primitif faisait tous les travaux du fer ; tous les articles en fer. Le cloutier (exemple) d'Adam Smith, n'est qu'un forgeron qui ne fait que des clous. Le médecin de jadis (et encore aujourd'hui dans les villages) soignait toutes les maladies, et sa profession est divisée à présent entre un grand nombre de spécialistes : chirurgien, accoucheur, oculiste, laryngologue, dentiste etc.. c) Le sectionnement de la production. Ici c'est le produit qui se divise en demi-produits, ou plutôt c'est la production qui est divisée en sections aboutissant chacune à un demi-produit qui se vend, qui passe par l'échange d'une économie dans une autre. Par exemple le drap n'est plus fabriqué comme il le fut dans la famille primitive, d'un bout à l'autre dans la même unité économique. Mais la laine brute est vendue par le berger tondeur ou la veur de laine qui la vend au fileur, qui en fait du fil, lequel est vendu au tisserand, qui vend à son tour au teinturier etc... C'est ce passage de mains en mains d'un propriétaire à un autre qui crée la solidarité sociale des individus et des classes. Tout produit d'ordre éloigné (le blé par exemple) est destiné à devenir un bien d'ordre rapproché (le pain) en suivant une chaine de transformations unies entre elles par une suite d'échanges.
d) La décomposition du travail. Le principe de la division est tout autre dans ce cas. Les opérations ou les mouvements nécessaires pour faire non seulement le produit achevé mais un sous-produit ou toute espèce de travail sont répartis et accumulés par espèce, de façon à se répéter, les mêmes opérations étant mises ensemble. C'est la division du travail de tous nos ateliers modernes, où un même ouvrier ne fait plus qu'une même série de mouvements (limer, forer, souder etc.) L'exemple célèbre d'Adam Smith est celui de la manufacture d'épingles où il fallait (1776) 18 ouvriers pour achever une épingle. Exemple moderne "l'ex-

cution des 95 pièces du fusil Mauser comporte une suite de 834 opérations qui nécessitent l'emploi de 760 machines-outils et de 46 appareils à la main" (La Belgique 1905 p 530). Remarquez que ce n'est pas une spécialisation puisque le spécialiste peut très bien ne pas « décomposer » le travail nécessaire pour faire un produit ; ce n'est pas d'avantage un sous-sectionnement de la production, puis qu'elle n'aboutit pas à un demi produit qui se vend et que toutes les opérations décomposées peuvent se faire dans le même atelier. La décomposition du travail est uniquement un procédé technique qui consiste à répartir rationnellement le mouvement en vue d'un plus grand effet utile. c) Le déplacement du travail. C'est la conséquence de l'introduction d'un outil ou d'une machine dans la production. Il y a déplacement parce qu'il faut faire l'outil avant et en dehors du travail de l'objet proprement dit. Ainsi, l'introduction de la machine à coudre a modifié complètement le travail du tailleur. Pour faire un habit il faut aujourd'hui non seulement comme jadis du fil, un tissu, des aiguilles etc...., il faut de l'acier et des mécaniciens. Si bien que le travail du tailleur lui-même est changé : il doit faire mouvoir d'autres muscles parce qu'il fait d'autres mouvements. Il se produit ainsi un déplacement du travail dans le temps et dans l'espace : une partie de l'habit se fait dans un atelier de construction de machines et bien avant de s'achever dans l'atelier du tailleur.

3°) La division du travail exige, pour être réalisée, un certain nombre de conditions. a) Il faut d'abord que techniquement la séparation des occupations, des opérations ou des mouvements soit possible. Cette condition dépend de la nature des travaux et de l'état d'avancement de la technique de la production. Ainsi, en agriculture, la division du travail (professionnelle et autre) est plus limitée que dans l'industrie. D'autre part, une organisation rationnelle de la main d'oeuvre permet une plus grande décomposition du travail. b) Il faut ensuite qu'on puisse augmenter le capital. En effet, la division du travail augmente le volume de la production. De là, tout au moins, l'emploi de plus de matières premières (capital circulant) très généralement aussi, une augmentation de l'outillage. c) Elle suppose aussi toujours une augmentation du débouché. Il faut en effet, un marché suffisant pour rémunérer les frais occasionnés par l'augmentation de la production. Cela explique pourquoi elle est plus développée dans les villes centres de consommation, qu'à la campagne, dans les pays riches et avancés plutôt que dans les pays pauvres et arriérés.

4) Les effets de la division du travail doivent être envisagés à différents points de vue.
A. Si l'on se place au point de vue de la production seule, ils se résument dans l'augmentation de l'effet utile. 1: Qu'il s'agisse de la division professionnelle, de la spécialisation, de la décomposition du travail, elle rend l'ouvrier plus habile. Au point de vue physiologique, l'habitude agit comme un changement de milieu; elle aboutit à une adaptation intellectuelle et musculaire qui va jusqu'à modifier profondément les organes: Voyez la main du paddleur, la main du violoniste, les doigts de la dentellière. 2:) La décomposition des opérations en une série d'actes relativement simples permet d'utiliser des forces très petites et des intelligences rudimentaires qui n'auraient pas trouvé leur emploie dans la production non divisée. De là l'occupation des enfants dans l'industrie (au début du XIX: siècle, enfants de 6 ans!) De là l'emploi dans nos usines et nos ateliers de ruraux frustes et sans instruction. 3:) C'est la décomposition du travail encore qui fait économiser de multiple façon, du temps. D'abord, le temps de l'apprentissage, jadis long et coûteux réduit à rien aujourd'hui où certains mouvements élémentaires suffisent notamment auprès de certaines machines. De là encore l'emploi d'ouvriers sans instruction professionnelle; ils se forment tout seuls à l'usine. Ensuite, Adam Smith remarquait déjà que l'ouvrier du travail divisé perdait moins de temps à passer d'une opération à l'autre: il économise le temps de la mise en train. 4:) Le déplacement du travail (outil, machine) en appelant les forces de la nature au secours de l'homme double, décuple son effet utile. Et la décomposition du travail mène directement à la machine. Quand un mouvement est souvent répété, il devient automatique ... et le bras d'acier peut remplacer le bras vivant. C'est l'histoire de bien des machines-outils.

B. Au point de vue de l'organisation sociale, la division du travail a eu des effets profonds et remarquables. (V. Karl Bücher) 1: la formation des professions a libéré l'homme de la terre, en le détachant de la famille. Elle a diversifié et intensifié les destinées. 2:) la spécialisation multiplie les occasions de gagner la vie et permet le développement de l'habileté mécanique. 3:) le fractionnement de la production a donné naissance à la circulation des biens; il a fait des matières premières un capital circulant. 4:) la décomposition du travail a favorisé la formation du prolétariat, classe d'ouvriers dépendante, par ce qu'elle est confinée dans l'exécution de parcelles d'opéra-

tions productives. 5°) le déplacement du travail a développé toutes les formes capitalistes de la production ; en faisant des moyens de production des capitaux lucratifs.

6) Au point de vue de l'individu, les effets de la division du travail sont souvent pernicieux. 1°) la décomposition du travail, ne laissant faire à l'ouvrier qu'une série d'opérations uniformes et continuelles détruit en lui des qualités précieuses. Parfois c'est la santé qui est atteinte : les maladies et les déformations professionnelles dues aux positions et mouvements prolongés. Parfois c'est l'intelligence, l'homme est littéralement réduit à l'état de machine, surtout quand la durée du travail est excessive. Que voulez-vous que pense, après ses 12 ou 13 heures de travail effectif, l'un des 8 ouviers briquetiers qui font 48000 briques? 2°) la spécialisation aboutit à une autre genre de déformation professionnelle. Tout en perfectionnant l'homme en tant qu'instrument elle lui fait tendre tous ses efforts vers une tâche réduite, infime. C'est surtout dans les professions libérales que la spécialisation dont il faut reconnaître la nécessité et les mérites fait des ravages. Elle tend à détruire la vraie culture de l'esprit, à atrophier le caractères.
3°- Ce déplacement et la décomposition du travail mettent l'ouvrier dans une plus grande dépendance des événements qui agissent sur son métier.
Le défaut d'apprentissage et la limitation de l'habileté professionnelle à une petite partie de l'ouvrage ont pour effet de mettre l'ouvrier à la merci des crises. L'ouvrier du temps jadis, qui savait tout son métier avait" plusieurs cordes à son arc „ qui manquent à l'ouvrier moderne.

Bibliographie

Adam Smith : Wealth of nations. Book I Ch. 1 à 3. Karl Marx : Das Capital. Bod I. Kap. 11 et 12. Karl Bücher : Etudes d'histoire et d'Economie politique trad : Hansay. pp. 256 et suiv. Schmoller : Die Thatsachen der Arbeitsteilung (Jahrbuch für Gesetz geb. 1889), et Das Wesen der Arbeitsteilung und die Soziale Klassenbildung. (Ibidem 1890) V. aussi son Grundriss Bd I pp. 324-367. Durkheim. La division du travail social. Paris 1893.

Chapitre V.

Le Capital. –

§ 1er – Notion.

Rien n'est plus déconcertant que le grand nombre de conceptions qu'on s'est faites du capital. On en compte une trentaine d'espèces, qui se divisent elles-mêmes en sous-espèces. Or il n'est peut-être pas de notion plus importante en économie politique après celle de valeur. De la définition du capital dépendent bien des opinions sur sa nature et son rôle dans la production ainsi que dans l'organisation sociale, puis sur l'intérêt.

1. Le mot Capital vient du latin médiéval et il désigne la partie principale d'une dette (Capitalis pars debiti) par opposition aux intérêts qui en sont l'accessoire.

Par extension, il s'entend non seulement d'une somme d'argent prêtée, mais de tout ce qui donne un revenu. C'est l'idée d'Adam Smith : « Tout le fonds [d'un individu] se divise en deux parties. Cette partie dont il attend un revenu est appelée son capital. L'autre est celle qui lui fournit sa consommation immédiate. »

(Wealth of Nations BK II. chap. I.)

En même temps Adam Smith faisait une remarque qui a eu une importance considérable sur le développement de la notion du capital. C'est que selon qu'on envisage le capital au point de vue de l'individu ou au point de vue de la société, il change de signification. Un individu n'obtient pas un revenu seulement en produisant de nouveaux biens, mais en prêtant contre dédommagement, des maisons, des meubles, des costumes, des masques, etc... bref des biens de consommation. La société au contraire ne s'enrichit que par la production de nouveaux biens, de sorte que quand on parle de capital au point de vue social il faut en retrancher les biens qui ne servent que de moyens d'acquisition pour les individus.

Il y a là en effet deux idées fort différentes, autour desquelles les définitions du Capital ont gravité; capital source de revenus, et capital instrument de production.

Pour Karl Marx, le Capital n'est pas simplement instrument de production ni une source de revenus, il est essentiellement un instrument d'exploitation, de spoliation. "Des moyens de production éparpillés qui fournissent aux producteurs eux-mêmes leur occupation et leur subsistance sans que jamais le travail d'autrui s'y incorpore et s'y valorise ne sont pas plus du Capital que le produit consommé par son propre producteur n'est marchandise." (Le Capital, t I ch. 25 p. 309 de la traduction française de J. Roy). "Des moyens de production et de subsistance appartenant au producteur immédiat, au travailleur même, ne sont pas du capital. Il ne deviennent capital qu'en servant de moyen d'exploiter ou de dominer le travail." (Ibid. ch. 33 p. 344). C'est cette exploitation du travailleur qui produit la plus value et au fond pour lui le capital est essentiellement l'argent : "Tout argent qui dans son mouve=ment décrit le cercle argent - marchandise - argent se transforme en capital devient ca=pital et est déjà par destination capital." (idem ch 4. p. 12)

Certains auteurs se sont attachés surtout au caractère de permanence, ou de durée du capital. Ainsi Herman le définit « Tout objet qui a une valeur d'échange et qui est une source permanente d'utilité (Nutzung) ». Léon Walras est celui qui accentue le plus cette idée : « J'appelle ..... capital en général tout bien durable, toute espèce de la richesse sociale qui ne se consomme point ou qui ne se con=somme qu'à la longue, toute utilité limitée en quantité qui survit au premier usa=ge qu'on en fait, en un mot qui sert plus d'une fois ; une maison, un meuble. Et j'appelle ..... revenu tout bien tangible, toute espèce de la richesse sociale qui se consomme immédiatement, toute chose rare qui ne subsiste plus après le premier service qu'elle rend, bref, qui ne sert qu'une fois ; du pain, de la viande (De même aussi les matières premières de l'industrie et de l'agriculture, semences matières textiles.) (Eléments d'économie pure 1900 p 177)

C'est encore la conception de Landry qui y ajoute il est vrai, une idée de plus value de tout à atteindre : « Le capital est le bien dont on renonce à faire une consom=mation immédiate afin d'obtenir par là au bout d'un temps plus ou moins long un bien d'une plus grande valeur. » (L'intérêt p. 16). Stanley Jevons s'attache surtout à cette considération que pour permettre ou faciliter la pro=duction, il faut avant tout permettre au travailleur de subsister pendant la production. « Le capital, dit-il, consiste uniquement dans l'ensemble des biens de consommation (commodities) qui sont nécessaires pour entretenir les

ouvriers de n'importe quelle espèce ou classe pendant qu'ils sont engagés dans leur travail. Une provision de nourriture (stock of food) est l'élément principal du capital..... Le capital n'est pas le chemin de fer, mais la nourriture de ceux qui ont fait le chemin de fer. (The Theory of pol. econ. p. 222).

Signalons enfin la conception originale de l'économiste américain Irving Fisher : " Pour comprendre la notion du capital, il faut introduire dans les notions de richesses (Wealth) et de services (satisfactions) cette grande variable indépendante de l'expérience humaine qui est le temps. Quand nous parlons d'une quantité de richesses à un instant particulier, nous entendons un fonds, un stock. Quand nous parlons d'une quantité de richesses produites, consommées, échangées, transportées durant une période de temps, nous parlons d'un flux, (flow or stream) ou d'un courant. Il y a un fonds de richesses ou de propriétés; mais il n'y a que des courants de services ou satisfactions. Le capital est un fonds et le revenu un courant. En outre, le capital est une richesse, le revenu est le service de la richesse. De là les définitions : un fonds de richesse existant à un instant du temps est un capital : exemple, une maison, un chemin de fer. Un courant de services à travers une période de temps, est un revenu : exemple, l'abri que nous donne la maison, ou son loyer, les services de transport du chemin de fer, ou ses dividendes. " (Nature of capital and income : 1906. p. 51.)

Chose curieuse, cette définition nous ramène à celle de Du Cange : " On entend par Capital tous les biens que l'on peut posséder. " (Glossarium ad scriptores mediae et infimae latinitatis, Vo capitale. Paris 1842 II. p. 140.)

2 - Pour ma part, j'adopte la définition de Böhm - Bawerk, et j'appelle Capital l'ensemble des produits qui servent à l'acquisition de nouveaux biens.

Or, on peut acquérir de nouveaux biens de deux façons : par la production proprement dite; par l'échange, le prêt, la location contre dédommagement de biens existants.

Ces deux modes d'acquisition, qui correspondent au point de vue social ou absolu, et au point de vue privé ou relatif, sont inclus dans notre définition.

C'est le point de départ d'une distinction dont nous ferons usage plus tard.

Par le mot produits nous avons exclu du concept capital, la terre (en tant qu'elle n'est pas produite) et l'homme, c'est à dire le travail.

Rien de plus naturel puisque nous voulons distinguer un troisième facteur de la production, facteur dérivé, en l'opposant aux deux autres.

Cependant cette distinction n'est pas universellement admise, et il convient de la justifier.
a) La terre ne doit pas être considérée comme du capital, à cause des différences profondes dans leur nature et leurs fonctions économiques.
1°) Quant à leur origine. L'existence et l'augmentation d'un capital dépendent de la volonté de l'homme; la terre, en tant qu'emplacement de fonds producteur et de réceptacle de biens échappe à son action. C'est l'homme qui fait le capital; il trouve la terre toute faite.
2°) Quant à leur extensibilité. La terre n'a qu'une étendue limitée; le capital est indéfiniment accumulable.
3°) Quant à leur durée. La terre a une durée illimitée, ou moins comme emplacement. Le capital s'use, se consomme.
4°) Le capital étant essentiellement mobile suit les besoins de la population et de la production; la terre au contraire domine et conditionne les besoins.
5°) Quant à la diversité de leur emploi. Comparée au capital, la terre n'a qu'un nombre fort restreint d'emplois. Ceux du capital au contraire sont innombrables.
De ces différences, résultent beaucoup de conséquences techniques et sociales.
La plus visible est la tendance opposée de l'intérêt et de la rente, celui-là à baisser, celui-ci à augmenter dans une société qui progresse. Il n'est donc pas d'une bonne méthode de confondre le capital et la terre. D'ailleurs quand il faudra les désigner d'un mot, nous les réunirons sous le concept de "Moyens de production" ou "d'acquisition."
b) Plus singulière peut être est cette conception qui fait considérer l'homme, le travail ou les modalités du travail comme du capital.
1°. L'école mathématique, de Walras à Vilfredo Pareto, admet à côté des capitaux fonciers et des capitaux mobiliers, les capitaux personnels c'est à dire les travailleurs. C'est pour ces auteurs une forme commode de noter les éléments divers qui entrent dans la production ou plus exactement dans la transformation économique des biens qui représentent leurs équations.
2°. M. Paul Leroy-Beaulieu trouve qu'il y a tant d'analogies entre les capitaux matériels et les "facultés personnelles" ou les "qualités intellectuelles" de l'homme qui les assimile aux capitaux. Il cite comme telles: "L'habileté d'un chirurgien, la fécondité inventive d'un ingénieur, la science du droit et la rigueur d'argumentation, la facilité de parole d'un avocat, l'expérience et l'esprit de ressources d'un homme

d'affaires, le talent ou le génie d'un peintre, d'un poète, d'un romancier, d'un musicien, puis la « réputation ». Parmi les exemples concrets qu'il donne il y a le talent de Mme Yvette Gilbert, qui a rapporté en un an 300.000 frs (Traité. t I. ch. VI. pp. 242).
Malgré les analogies énumérées, les "facultés" ne doivent pas être considérées comme des capitaux :
a) Il y a en elles, un élément qui ressemble plutôt à un don gratuit de la nature qu'à un produit du travail : le génie d'un artiste par exemple.
b) Ensuite tout travailleur si infime qu'il soit a des qualités intellectuelles ou professionnelles acquises.
Il n'y a pas que l'homme d'affaires qui a de l'expérience et de l'esprit de ressources. L'ouvrier aussi en possède. Dès lors tout travail est capital. Cette confusion exige qu'on nous distingue à nouveau entre ce que nous appelons capital, et le travail. Il faut remarquer d'ailleurs que M. Leroy-Beaulieu ne reste pas conséquent avec lui-même, et que dans tout son ouvrage, il entend par capital tout autre chose que le travail.
3° G. Tarde a fait une confusion du même genre en désignant comme capital par excellence « les inventions régnantes, les secrets de métiers, les méthodes de cultures, les procédés industriels ». Il compare cette fraction du capital au germe d'une plante, les produits (outillage et matières) nécessaires en dehors des inventions, à ses cotylédons. Il est arrivé à cette vue originale en disant que ce qui constitue le capital c'est ce qui est nécessaire à une nouvelle production. Or la chose la plus nécessaire, ce n'est pas la machine, mais la manière de s'en servir. Supposez que tous les ingénieurs soient tout d'un coup frappés d'amnésie, le formidable outillage de l'industrie moderne ne servirait plus à rien. (V. Psychologie économique. t I. pp. 330 et suiv.)
Il est bien clair que les connaissances techniques sont nécessaires à la production ; mais c'est parce que le travailleur y est indispensable. L'erreur de Tarde vient de ce qu'il fait de ses connaissances une entité, une chose ayant une existence propre, en dehors de l'homme, alors qu'il s'agit uniquement d'une simple modalité ou qualité du travailleur. Les connaissances techniques, c'est l'homme habile, adroit, savant. Quand nous disons que pour produire il faut du travail, nous entendons à coup sûr non pas des bras seulement, mais une tête avec des bras, une tête avec tout ce qu'elle renferme, mémoire et intellect.

§ 2. Espèces de capitaux.

1. Nous avons dit que les capitaux sont les produits qui servent à l'acquisition de

nouveaux biens et qu'il y a deux modes d'acquisition des biens.
De là, deux espèces de capitaux : le capital productif est celui qui sert à la production proprement dite ; le capital lucratif est celui qui fait acquérir de nouveaux biens par l'échange, le prêt, la location de biens existants.
D'une part il s'agit de former des biens nouveaux, qui n'existaient pas d'une manière absolue ou indépendante auparavant ; d'autre part il s'agit de créer un revenu, un bénéfice, à l'individu propriétaire.
C'est Adolf Wagner, qui après Rodbertus, a le plus insisté sur cette distinction et a mis en lumière cette observation importante que le capital productif existe indépendamment du régime de la propriété, tandis que le capital lucratif est une "catégorie historico-juridique". Aussi celui-ci pourrait disparaître, ou se modifier sans que le premier soit atteint ou modifié.
Nous avons déjà dit que cette distinction correspond aux points de vue social et individuel.
Il n'est pas inutile, pour bien préciser les idées d'énumérer les catégories de biens rentrant dans les deux espèces de capitaux définies.
Le capital productif comprend : 1° les <u>installations</u> nécessaires à la production.
Celles sont :
a) Les travaux d'art effectués sur la terre en vue de la production agricole, digues, canaux d'irrigation ou de drainage, clôtures, etc...
b) Les bâtiments servant à la production : ateliers, fabriques, magasins, entrepôts, granges, étables etc...
c) Les voies de communication, routes, chemins de fer.
d) La monnaie qui est un moyen de transport des valeurs.
2° Les <u>instruments</u> de production proprement dits, outils, engins, machines, animaux employés dans la production.
3° Les <u>matières premières</u>, auxiliaires de la production : charbon, minerai, coton, laine etc.
4° <u>Les biens de consommation</u> nécessaires à l'entretien des personnes engagées dans la production. Nous entendons par là que, même au point de vue social ou productif simple il faut admettre qu'une partie des biens de consommation sont de toute nécessité indispensables pour qu'il y ait une production quelconque.
Cette portion du fonds de consommation doit donc être considérée comme du capital. Mais il faut faire observer d'une part qu'elle comprend l'entretien des entrepreneurs, directeurs, techniciens, aussi bien que des ouvriers, et d'autre part qu'elle ne comprend pas tout le salaire des ouvriers, puisqu'il renferme plus que le simple entretien.

Le capital lucratif comprend: 1° tous les biens qui forment le capital productif, du moment qu'ils servent à donner un revenu à leur propriétaire, en tant qu'ils entrent dans sa fortune.

2° Les biens de consommation que leur propriétaire emploie à se créer un revenu, par l'échange, la location, le prêt. Les romans d'un cabinet de lecture, les dominos et les masques loués en temps de carnaval par un fripier ne sont à coup sûr pas des biens de production. Ils servent à donner uniquement un revenu, un bénéfice à l'exploitant du cabinet de lecture, au fripier.

2. Le capital engagé dans une production déterminée peut se diviser en deux catégories: le capital <u>fixe</u> et le capital <u>circulant</u>.

Celui-ci est le capital qui ne peut être employé qu'une fois dans la production, et par conséquent est consommé dans chaque acte productif: le coton brut qui devient du fil. Le capital fixe au contraire, subsiste après la formation du produit qui est le but de la production: les machines à filer. La différence est importante et se traduit immédiatement dans le prix de revient du produit. La valeur toute entière du capital circulant doit s'y trouver, tandis que celle du capital fixe se répartit sur l'ensemble de tous les produits qu'il concourt à former. Le prix de revient du fil de coton compriend toute la valeur du coton brut qui y entre, et seulement une part d'<u>amortissement</u> des machines.

Inutile de faire observer que cette notion est relative: le même objet, qui est capital fixe dans une production peut être du capital circulant dans une autre.

Il y a, dans une industrie donnée, une proportion rationnelle, ou idéale, à observer entre le capital fixe et le capital circulant nécessaires. La question se pose notamment dans la pratique au moment de la fondation d'une entreprise industrielle: Quelle somme de capitaux doit être convertie en installations et outillage, et quelle somme destinée à l'achat de matières premières et aux salaires.

Cependant, la proportion peut difficilement être déterminée d'avance, parce qu'elle dépend du succès de l'entreprise, lequel est lui-même l'effet d'un grand nombre de causes. Il est arrivé que pour n'avoir pas un outillage suffisant, une entreprise n'est pas à même de "suivre" les exigences de la demande. D'autre part, des immobilisations de capitaux très raisonnables au début de l'affaire et pendant une marche ascendante deviennent des charges très lourdes par suite du ralentissement imposé à la production par une crise du débouché.

§ 3. Fonctions du Capital.

Elles peuvent se ramener à trois.

1°. Le capital rend possible la production future.

Il faut se représenter les machines, les outils, et en général les produits intermédiaires comme des produits définitifs à moitié, en partie formés.

De la farine et les instruments du boulanger, n'est-ce pas presque du pain?

C'est grâce au capital qu'une société est sûre du lendemain. Aussi quand une catastrophe comme une guerre a arrêté brusquement la production, celle-ci peut reprendre une fois la tourmente passée, si les capitaux ont été conservés. Exemple: l'Industrie française après la guerre de 1870.

On remarquera que la production future est quantitativement déterminée par les capitaux existants. Sans doute, la production future dépend de la destination des biens présents. Avec les matières premières et les machines existantes, on peut faire une somme de biens de consommation fort variés, mais il y a un maximum donné par la nature même des capitaux présents. Le nombre des possibilités est limité c'est pourquoi la production future est dans la main de ceux qui emploient les capitaux.

2°. Le Capital augmente et perfectionne la production.

C'est sa fonction principale, et il vaut la peine d'en analyser les caractères.

On doit à Böhm-Bawerk une vue profonde et synthétique du rôle du capital productif. Le Capital, nous l'avons dit par notre définition, intervient dans la production indirecte ou médiate par opposition à la production directe ou immédiate.

Un paysan, par exemple a besoin d'eau à boire. La source est à une certaine distance de sa maison.

a) Il peut étancher sa soif en allant à la fontaine chaque fois qu'il en a envie et y puiser dans le creux de sa main. C'est le moyen le plus direct, le plus immédiat. Mais il n'est guère commode.

b) Au lieu de vouloir, du coup, satisfaire sa soif dès qu'elle se présente, il peut différer l'acte définitif de la production et se fabriquer un récipient: chercher de la terre à potière, en faire une pâte plastique, lui donner une forme creuse, la cuire au feu. Ou bien, à l'aide d'un instrument tranchant, hache de silex ou de fer, qu'il a fallu chercher et façonner se fabriquer, avec l'écorce d'un bouleau, un seau, qu'il apporte chez lui plein d'eau. Il a ainsi du précieux liquide à sa disposition pour sa journée et se dispense de répéter ses voyages à la source. Son besoin est mieux satisfait. Mais il lui a fallu pour cela, et à

l'avance, faire le sacrifice de matières et de forces productrices.

c) Veut-il mieux encore, il se construira une conduite d'eau : il abattra des arbres, les creusera, les mettra bout à bout et il amènera ainsi l'eau de la source à sa disposition d'une manière continue. Mais pour cela il lui faudra avoir des outils plus résistants, plus perfectionnés et passer plus de temps, donner plus d'efforts.

Ces deux derniers procédés caractérisent la production capitaliste. Elle consiste essentiellement à intercaler, entre le besoin et sa satisfaction immédiate, un instrument, un outil, un produit qui a demandé de la matière, du travail et du temps.

Elle procède ainsi par <u>détours</u> au lieu d'aller tout droit, tout directement.

Mais ces détours ne sont pas faits au hasard. Ce sont des détours et des délais intelligemment voulus et combinés en vue d'une production meilleure, plus abondante, plus économique. Leur raison dernière est qu'en les interposant entre les besoins et leur satisfaction nous appelons à notre aide des forces plus puissantes, ou plus délicates, ou plus actives de la nature. Si nous nous sommes donné la peine de rechercher du minerai de fer et du charbon, de façonner et d'aiguiser notre hache, c'est qu'elle tranche mieux que nos ongles. Notre poing est faible, comparé au marteau, notre doigt débile au regard de la vrille, et nous appelons, dans nos filatures modernes, le fer, l'acier, le feu et la vapeur à notre secours et les milliers de broches tournent avec une rapidité insoupçonnée des anciens fileurs, et les doigts insensibles de la matière forment des kilomètres de fils en beaucoup moins de temps que ne pourraient le faire les doigts humains.

On notera que si le capital augmente et perfectionne ainsi la production, c'est au prix d'un sacrifice de temps. La création de l'outil ou produit intermédiaire demande toujours du temps, c'est en cela qu'il est un <u>détour</u> de la production. L'importance de cet allongement est visible encore dans le fait que les travailleurs sont sous la dépendance des capitalistes. La raison économique de cette dépendance est en effet, que les ouvriers <u>ne peuvent attendre</u> la fin du détour de la production pour en toucher le prix. Si la production capitaliste ne demandait pas plus de temps que la production directe, il n'y aurait point de raison pour que les ouvriers ne se passent des capitalistes.

3° La troisième fonction du capital est de servir à conserver les produits.

Tel est le rôle des installations comme les magasins, entrepôts, granges etc. C'est grâce au capital que le fonds de consommation d'une société n'est pas limité aux besoins présents. Il s'opère ainsi une répartition plus rationnelle des satisfactions des besoins dans le temps, qui nous permet d'augmenter le capital lui-même et par suite la production.

§ 4. De la formation du Capital.

1. "L'épargne et non l'industrie est la cause immédiate de l'accroissement du capital." Ainsi s'exprime Adam Smith.

Le Socialiste allemand Rodbertus a protesté contre cette assertion, et il a soutenu que le capital s'accroît et se forme non par l'épargne mais par le travail, conception qui a été développée par Karl Marx, qui voit dans le capital du travail "cristallisé".

Il est certain que l'épargne, acte négatif, simple abstention, ne peut produire quoi que ce soit. En ce sens la critique socialiste a raison. Elle est dans son droit encore quand elle raille la théorie de l'abstinence, qui a voulu rajeunir la théorie de l'épargne. Mais il est tout aussi certain que le capital ne comprend pas seulement du travail. Il ne peut se former que par le concours des deux facteurs originaires de la production: la nature et le travail. Les machines, les outils sont des produits comme les autres. Mais ce n'est pas tout; certaines conditions doivent être présentes pour que le capital vienne à naître.

Prenons un exemple élémentaire. Robinson dans son île veut se fabriquer un arc et des flèches, instruments de chasse dont il a besoin. Si tout son temps est pris, du lever au coucher du soleil, soit dix heures, par la recherche de sa subsistance, on n'aperçoit pas comment il pourrait se créer un capital. Mais un beau jour il a la chance de récolter en neuf heures de travail sa nourriture d'un jour. Deux hypothèses se présentent à lui: se reposer la dixième heure et alors point de capital — ou bien continuer à travailler c'est à dire à recueillir un surplus de fruits, d'aliments. En bon économe, il prend cette dernière alternative. Supposons que sa chance se produise pendant plusieurs jours, et qu'il ait toujours la même sagesse: il va accumuler, amasser, des biens de consommation ..... mais il n'en sortira pas des flèches, ni un arc. Pour que Robinson arrive à les fabriquer il faut deux choses: qu'il ait du temps à sa disposition (c'est à dire non employé à la production strictement nécessaire pour vivre) et ensuite qu'il ait des forces productrices suffisantes, matières premières et travail.

Il faut donc épargner des biens de consommation, pour créer du capital, mais de cette épargne, il ne sort rien sans le secours du travail et de la nature (Böhm-Bawerk).

Les mêmes conditions sont indispensables non seulement pour la formation d'un capital nouveau mais pour la conservation d'un capital ancien.

En effet tout capital s'use, se consomme dans la production et il faut qu'on puisse au bout d'un certain temps le remplacer: cela n'est possible que si l'on a de nouveau du temps et des forces productrices à sa disposition.
La conséquence en est que si un peuple ou un individu, mangeait tout son revenu, c'est à dire employait tous ses efforts à produire uniquement des biens de consommation, le capital ne se formerait pas et même celui qui existerait disparaîtrait à bref délai.
2. Comment la chose se passe-t-elle en réalité dans la société actuelle?
C'est la question de la <u>capitalisation</u> ou du <u>placement</u>.
Dans une société donnée, la faculté de créer de nouveaux capitaux ou d'amortir les capitaux usés est nécessairement contenue dans certaines limites. En effet, les biens qui peuvent servir à la production se divisent en 3 catégories:
a) Ceux qui ne peuvent servir qu'à donner des biens de consommation (production agricole, industrie alimentaire, du vêtement, du bâtiment).
b) Ceux qui ne peuvent servir qu'à former des biens d'ordre éloigné, des capitaux, tels que des outils, des machines etc.
c) D'autres peuvent au choix, être employés à former des capitaux ou des biens de consommation: l'argent par exemple. Il est clair que les biens des deux dernières catégories ne peuvent être augmentés que si la société a son alimentation et la satisfaction de ses besoins essentiels assurés, c'est à dire si les biens de la première catégorie sont suffisants.
Mais dans notre organisation sociale actuelle, il n'y a personne pour dire à chacun si telle ou telle catégorie de capitaux est suffisante ou non. Les divers emplois des biens ne se font que d'après l'intérêt particulier du possesseur de capitaux, c'est à dire s'il trouve quelque avantage, quelque bénéfice à les placer dans telle ou telle catégorie.
De quoi dépend donc la capitalisation? 1°. De la grandeur du revenu.
Un pauvre diable qui n'a que de quoi ne pas mourir de faim, n'épargne pas.
Un millionnaire a de la peine à dépenser tout son revenu.
2°. De l'intensité des besoins présents. Quand on a besoin de toutes ses plumes pour voler, on n'est pas à même de mettre de l'argent de côté.
3°. Du sentiment de prévoyance. Il y a des individus, des classes, des peuples, qui vivent au jour le jour, d'autres qui croiraient avoir vécu en vain s'ils n'accroissaient continuellement leur fortune.

4° Des institutions sociales, d'ordre économique ou juridique destinées à assurer la jouissance des revenus futurs. Notre puissante Caisse générale d'épargne et de retraite sous la garantie de l'Etat draine ainsi quantité de capitaux qui ne se formeraient peut être pas sans la certitude qu'on a de leur conservation et de leur productivité.

5° Enfin de l'avantage économique de l'opération d'épargne elle-même.

Si l'intérêt des capitaux tombe à peu de chose, on épargnera moins.

La capitalisation ne s'opère pas par l'épargne seule. Mettre des sommes d'argent de côté ne suffit pas. L'épargne doit être suivie d'un <u>placement</u>. Le placement existe dans l'acquisition d'un capital au moyen de biens représentés par de la monnaie. Placer son argent, c'est le transformer en capitaux lucratifs.

Le placement peut n'être qu'un simple changement dans la fortune des particuliers et n'avoir aucune importance sociale. Un même individu peut opérer un placement en transformant une partie de son revenu en capitaux lucratifs. Mais à notre époque, le placement a lieu souvent au moyen du prêt. Le possesseur d'une somme d'argent la prête aux gens d'affaires, sous certaines conditions (intérêt annuel, remboursement après un certain délai, etc.) et ce sont les emprunteurs qui transforment les biens prêtés en capitaux. C'est pourquoi tout placement n'est pas par soi-même une capitalisation: si les biens placés sont détruits, ou consommés improductivement, ou dilapidés, le placement est mauvais et les fonds épargnés ne sont pas des capitaux.

On voit aisément l'importance du placement au point de vue individuel. Elle n'est pas moindre au point de vue social. Selon que les capitalistes auront été "vigilants et intelligents" comme dit M. Paul Leroy-Beaulieu, la société disposera d'un volume plus considérable de biens dans l'avenir. En outre, comme les conditions <u>techniques</u> de la production s'enchaînent et ont de l'influence l'une sur l'autre, les conséquences sociales des placements sont incalculables.

3. — Disons un mot du <u>capitalisme</u>. Cette notion implique autre chose que la production à l'aide de capitaux. Elle désigne le régime où la production se fait sous la conduite et la direction des <u>propriétaires</u> des capitaux.

Trois circonstances font que dans notre société il en est ainsi:

1° La production moderne exige du capital, et en quantité croissante;

2° Par le fait même, le pouvoir productif du travail seul, non soutenu par du capital, tend à devenir nul;

3° Le capital est distribué inégalement. On comprend dès lors que les possesseurs de capitaux

aient sur les travailleurs sans capitaux une grande supériorité : ils commandent à tous les degrés de la production : ils déterminent quels biens seront produits et en quelle quantité ; ils surveillent et dirigent l'exécution de la production ; ordonnent et divisent impérativement la besogne entre les travailleurs enfin, ils deviennent propriétaires du produit ; tandis que le travailleur a reçu à l'avance sa part à forfait (le salaire) échappant ainsi aux risques de la vente mais perdant aussi les profits éventuels. La question fondamentale du capitalisme est de savoir si cette organisation est conforme au bien général de la société. Il ne faut pas perdre de vue en effet, que s'il est impossible d'imaginer une production sans capital, on peut se demander si la production dominée et dirigée par les propriétaires de capitaux, guidés par leur seul intérêt est le régime le meilleur. L'expérience a montré que la capitalisation, laissée à l'initiative des capitalistes augmente d'une façon continue et progressive. En ce sens, l'intérêt individuel a été en harmonie avec l'intérêt social. Mais il est plus douteux que les capitaux aient toujours été employés dans la direction, sous la forme et l'emploi les plus favorables à la société. Les crises de surproduction montrent à coup sûr que ce régime n'est pas parfait.

Bibliographie.

Tous les manuels sont à consulter, mais principalement Adam Smith, livre II ; J. Stuartmill, livre I ch. IV ; Ad. Wagner, Grundlegung, t. I, 127 et suiv. et II § 132 ; Von Philippovich, Grundriss, t. I ; J. Stanley Jevons. Pol. Econ. ch. VII ; A. Marshall. Principes Livre IV ch. IV ; Léon Walras. Econ. Pol. pure. Livre III ; A Landry, Economique Livre II ch. II n° IV. Il y a de très nombreux ouvrages spéciaux. Les plus importants, au point de vue de la science contemporaine est celui de Eug. von Böhm-Bawerk : Kapital und Kapitalzins. 3e édition. Innsbruck. Wagner. 2 vol. Le plus important au point de vue de l'histoire des doctrines est celui de Karl Marx : Das Kapital. 1re édition 1867. (1er vol : Der Produktions prozess des Kapitals. Hamburg. Meissner. Les deux autres volumes après sa mort 1885 et 1894). Rodbertus-Jagetzow : zur Bélenchtung der Sozialen Frage. Berlin 1875. Landry. L'intérêt du Capital. Paris Giard et Brière 1904. 1 vol. Irving Fisher : The nature of Capital and Income. New-York mac millan. 1906.

Chapitre VI.

L'Evolution de l'industrie.

§ 1er - Les formes de l'évolution industrielle :

1.- Il n'y a pas de plus grande erreur que de croire les institutions sociales immuables. Celles que l'on se plait à considérer comme les plus conformes à la "nature humaine" - la propriété, la famille.- sont sujettes à de profondes modifications, à des transformations radicales à travers les âges. L'industrie, entendons par là l'activité productrice dans un sens large, n'y a pas échappé. Qui, d'ailleurs, admettrait aujourd'hui que les modes d'exploitation industrielle de notre temps aient été ceux des époques disparues ? La question vraiment intéressante consiste à distinguer, dans l'évolution, des formes caractéristiques.

C'est encore Karl Bücher qui a donné le schéma le plus satisfaisant de la série de ces formes, qu'il ramène à cinq : l'industrie domestique, le travail loué, le métier, l'industrie à domicile et la fabrique.

1°) L'industrie domestique est celle des sociétés primitives où le ménage, la famille, est la seule unité économique. On n'y travaille que pour satisfaire les besoins des membres de la famille, non pour l'échange.

Il en résulte que la famille est "son propre consommateur et son propre producteur". Dans les biens qu'elle possède il n'y a pas de marchandises, ni de capitaux lucratifs ; elle n'a que des biens achevés, propres à la consommation, ou des produits intermédiaires auxiliaires de la production, capital productif qu'elle fait elle-même.

Cet état d'économie "fermée" implique qu'il n'y a pas de commerce du tout. Peut-être est-il exagéré de prétendre, avec Karl Bücher, que cette situation, théorique fut la réalité chez tous les primitifs (V. Somlo, Der Güterverkehr in der Urgesellschaft) Peut être aussi d'autres civilisations que la nôtre ont elles connu d'autres formes primitives. Mais il semble bien que, chez les peuples de race indo-européenne, la famille est organisée au début pour se suffire à elle-même. Tout au moins le commerce n'y porte pas sur des choses essentielles, nécessaires à l'économie.

Cette situation a pu durer tant que deux conditions sont réalisées : d'une part, que la

famille ait un assez grand nombre de membres pour fournir la main d'œuvre nécessaire et d'autre part, que le régime foncier laisse à chaque famille l'accès aux ressources de la terre.

On sait que la famille primitive comprend non seulement deux ou trois générations en ligne directe, mais un grand nombre de collatéraux.

L'essaimage ne se fait que lentement. Mais quand le nombre des bras commence à se réduire, sous des influences fortuites, comme les épidémies ou la guerre, ou sous une influence générale, comme un essaimage plus rapide, on voit alors la forme traditionnelle de la production lutter, elle aussi, pour son existence. On cherche à la maintenir artificiellement : ou bien on voit des familles s'associer temporairement pour l'accomplissement de gros travaux, comme la construction d'une maison ou d'un bateau, et ce serait l'origine des "artels" russes; ou bien on voit la famille étendre artificiellement le nombre de ses membres : au lieu de tuer les prisonniers de guerre, on les incorpore à la famille et on en fait des esclaves. Sous cette forme, l'industrie domestique dure pendant toute l'antiquité : c'est celle des Grecs, des Carthaginois, des Romains. La "familia" romaine, à la ville et à la campagne, comprend toutes les catégories d'esclaves nécessaires, — on en a compté 146 —, pour que la maison se suffise à elle-même.

Et plus tard, dans le haut moyen-âge, le couvent et le manoir seigneurial, avec leurs serfs, vont reproduire dans ses traits essentiels le même type d'organisation économique. Aujourd'hui encore, nous en trouvons des vestiges chez le paysan norvégien, "qui se construit lui-même sa maison, fabrique ses instruments aratoires, ses chariots, ses traîneaux, tanne lui-même son cuir, sculpte maint ustensile en bois, en forge même en métal." (Bücher - trad. fr. p. 123)

Dans les districts montagneux de l'Ecosse, de la Suisse, chez les peuples des Balkans, entre autres en Bukovine, on rencontre encore des traces plus ou moins significatives de cet ancien état de choses (V. notamment pour la Bukovine, Bücher. loc. cit. p. 125)

L'industrie domestique dégénère aisément quand elle se trouve à proximité d'un marché important, par exemple d'une ville : alors, le paysan trouve avantage à produire, non plus seulement en vue de ses seuls besoins, mais pour ceux du marché, et l'industrie domestique se transforme rapidement en entreprise. Cela arrive surtout quand la propriété foncière se divise de façon à ne plus suffire à l'entretien d'une famille. Le travail industriel qui n'était qu'accessoire, par rapport au travail

agricole, tend alors à devenir le principal.
Mais bien avant que cette évolution s'accomplisse, est apparue une autre forme d'exploitation industrielle. C'est le travail loué.
2°) Le travail loué est caractérisé par le fait que l'individu, possesseur de ses outils, ou d'une partie de ses outils, travaille, contre rémunération, une matière première qui ne lui appartient pas, et qui lui est fournie par le consommateur.
Il y en a deux formes:
a) l'ouvrier n'a pas d'atelier et va travailler chez le client "à la journée". Exemples contemporains: le jardinier, la couturière.
b) Il a un atelier, notamment quand ses outils ne sont pas transportables. Il reçoit la matière première des mains du client, la travaille et est payé à la pièce. C'est le travail en chambre. Nos grands mères, au début du XIXe siècle, filaient encore du lin qu'elles portaient ensuite chez un tisserand qui en faisait de la toile. Le meunier du temps jadis, le boulanger des villages, recevaient aussi du grain à moudre, du pain tout pétri à cuire, et touchaient un salaire uniquement pour leur main d'oeuvre, avec une part d'amortissement pour l'usure de leur matériel.
Mais, même dans ce cas, la matière première n'a pas changé de propriétaire pendant tout le cours de la production. Elle est restée au consommateur du produit achevé.
Historiquement, le travail loué, sous ses deux formes, remonte à la plus haute antiquité, et on le rencontre aujourd'hui encore dans toutes les parties du monde. Mais il fut un temps, et il est encore actuellement des contrées reculées où c'est la seule forme d'industrie, à côté de celle de la famille.
Les métiers ambulants du moyen-âge (entre autres les métiers de la construction) en furent une espèce intéressante.
Il faut peu de chose pour passer du travail loué au métier proprement dit: il suffit que l'artisan fournisse la matière première.
3°) Le métier, en effet, se caractérise en ce que l'artisan est maître de tous les éléments de la production et vend directement au client. Il possède ses outils, son atelier, fournit la matière première, et est possesseur du produit fini, dont il se fait marchand. Le point essentiel est qu'il travaille pour le consommateur, et généralement pour un consommateur qu'il connait. (Au début aussi, il ne travaille que sur commande, et quand il travaille à l'avance, c'est toujours pour la "clientèle". "Le client achète de première main, et l'artisan livre de dernière main" (Bücher, op. cit. p. 137).

La belle époque du métier est le moyen-âge où la ville forme un marché restreint, que les règlements réservent aux artisans locaux. L'organisation des corporations repose sur cette idée que le métier est une fonction publique, et que toutes les difficultés, tous les conflits que nous appelons aujourd'hui la question sociale doivent être résolus par des règlements d'ordre public, consentis par les artisans et le conseil municipal, sanctionnés par la juridiction des gens de métiers eux-mêmes. (V. E. Mahaim. Etudes sur l'Association professionnelle. ch. II)

Des conséquences dérivent de la nature même du métier. a) le travail prend un caractère esthétique et un caractère moral, parce qu'il est individualisé et que "le producteur se sent responsable de son travail envers le consommateur." (Bücher. op. cit. p. 137)

b) l'exploitation de l'artisan reste forcément petite, le débouché étant restreint à la clientèle locale. Les règlements corporatifs s'opposent d'ailleurs généralement à ce que l'entreprise devienne une exploitation en grand. L'importance sociale de la transformation qui s'est opérée dans la production par le métier, est surtout dans le fait que le capital change de mains. Auparavant, il est un accessoire de la propriété foncière. A l'époque du métier, il est aux mains du travailleur, de l'artisan non propriétaire foncier. Le capital devient mobilier et il dépend du travail : c'est le travail qui se l'asservit et en est maître.

Pour que le métier se transforme à son tour et disparaisse, il suffit que l'artisan perde le contact direct avec le client. C'est ce qui arrive dans l'industrie à domicile.

c) L'industrie à domicile en effet se caractérise par la présence d'un entrepreneur commerçant, qui s'interpose entre le producteur et le consommateur.

On la voit apparaître déjà au moyen-âge, quand des marchands, spécialement des exportateurs, occupent des ouvriers de métiers et se chargent de vendre au loin leur production. Nous en avons des exemples très anciens chez nous : les batteurs de cuivre de Dinant et les drapiers des Flandres.

Mais c'est surtout vers le XVIe et le XVIIe siècle, après l'extension des marchés qui suivit la découverte du Nouveau-Monde, que l'industrie à domicile se développe. Elle persiste d'ailleurs à notre époque et ne paraît pas près de disparaître.

Elle peut dériver directement de l'industrie domestique, du travail loué, aussi bien que du métier. Il suffit pour cela de l'intervention d'un entrepreneur commerçant qui rassemble peu à peu la grande masse des produits et prend à sa charge les

risques de l'écoulement de ces produits sur le marché.
C'est du travail loué qu'elle sort le plus aisément, parce qu'on y trouve tout prêt, un des éléments essentiels : l'ouvrier dépendant. L'entrepreneur prend simplement la place des clients éparpillés. Exemple : les tisserands de lin flamands. Du métier, elle est venue souvent par le hasard d'un commerce à la commission. Les foires lointaines offraient à l'artisan du moyen-âge un débouché périodique plus considérable que celui de la ville. Il confia sa marchandise à un commerçant en titre ou à un artisan de son métier qui se rendait à la foire pour son propre compte. Celui-ci trouva son profit à répéter l'opération, et à la longue, il acquit sur le producteur-artisan un avantage incontestable : il apprit à connaître les exigences du marché ; les goûts et les désirs des consommateurs. Il fit alors des commandes directes à l'artisan, lui prenant régulièrement sa production toute entière ou en partie ; l'industrie à domicile est dès lors fondée.
Enfin, il n'est pas rare de voir l'industrie à domicile sortir peu à peu de l'industrie domestique, notamment de l'industrie paysanne. Quand, dans le voisinage de la famille autonome s'offre un marché, une ville par exemple, où les échanges sont réguliers et rémunérateurs, il n'est pas rare de voir les paysans prendre l'habitude de se défaire du surplus de la production familiale pour acquérir ce qui leur manque. Il suffit de la présence d'un entrepreneur-commerçant pour leur épargner cette peine et aller chercher chez eux ou bien prendre à contrat ferme les objets fabriqués primitivement pour les besoins de la famille.
De nos jours, elle se forme spontanément dans les grandes villes, où elle utilise les déclassés, les ouvriers malhabiles, impropres à l'exercice régulier d'un métier indépendant, les paysans ou les étrangers immigrés, puis et surtout les femmes, les sœurs, les femmes mariées qui se trouvent dans la nécessité d'ajouter un revenu au salaire insuffisant du mari ou du frère, les filles qui veulent un salaire d'appoint.
Elle se rencontre surtout aujourd'hui dans les métiers où règne encore une technique inférieure, où il y a une main d'œuvre propre au travail décentralisé (femmes et filles qui restent dans leur ménage, paysans rivés au sol, étrangers aguris dans la grande ville, tels les Italiens et les Slaves à New-York), enfin là où le caractère saisonnier du métier vient offrir des occasions supplémentaires de gagne-pain.
L'industrie à domicile est essentiellement une industrie capitaliste. A côté de quelques inconvénients, qui sont surtout des difficultés techniques d'organisation, elle présente pour

l'entrepreneur des avantages appréciables : il n'y engage pour ainsi dire que du capital circulant, il n'y a pas d'installations coûteuses à faire, pas de frais de chauffage, d'éclairage d'ateliers, pas d'outillage à amortir. En outre, l'exploitation reste mobile. Le capital qui y est engagé s'en retire aisément. En temps de crise, l'entrepreneur cesse tout simplement de faire ses commandes à l'ouvrier, qui supporte seul les risques de la production sans pouvoir profiter des conjonctures favorables du marché. Enfin, elle permet de pousser presque dans ses dernières limites l'exploitation de l'homme. L'ouvrier est sans défense (pas de syndicats, pas de loi protectrice) contre celui qui est devenu l'arbitre de sa destinée. De là, les bas salaires, les longues heures de travail, le chômage fréquent, qui font souvent de l'industrie à domicile un régime atroce au point de vue social.

Il y a des formes très différentes d'industrie à domicile. Si l'on considère d'abord le degré de dépendance de l'ouvrier on en distinguera trois formes:

a) L'ouvrier fournit la matière première et est propriétaire des instruments de travail. Extérieurement rien ne le distingue de l'artisan proprement dit. Mais il ne connait plus le consommateur de ses produits; il ne connait que l'entrepreneur; ou bien il travaille sur commande d'après des modèles ou des indications que lui fournit le commerçant, ou bien il produit à l'avance un stock de marchandises, dont les types sont connus, et que le marchand prend à périodes fixes. Exemple: les dentellières flamandes.

b) L'ouvrier possède ses outils, mais il reçoit des mains du "fabricant" la matière première à travailler. C'est le cas des ouvriers armuriers à Liège (garnisseurs, faiseurs à bois).

c) Il arrive que l'ouvrier n'est même plus propriétaire de ses instruments de travail. C'est le cas des bonnetiers des Flandres et du Hainaut, où l'on voit l'entrepreneur placer chez l'ouvrier un métier à tisser, à tricoter, qu'il lui loue. Ce loyer vient en déduction du salaire (à la pièce).

Si l'on considère l'organisation du travail même au sein de l'industrie à domicile, il faut y distinguer encore plusieurs formes différentes.

a) Il y a le travail en chambre proprement dit, où l'ouvrier travaille:

α) Seul (sculpteurs sur armes)

β) En famille. Il faut une équipe d'ouvriers pour faire le travail: on la constitue des membres de la famille. Voyez chez les cordiers, à Flamme: la femme étire le chanvre, une petite fille ou un petit garçon tourne la roue, le père fait la corde le long du sentier.

γ) Sous les ordres ou sur les indications d'un intermédiaire qui reste en contact avec l'entrepreneur commerçant. Cet intermédiaire a la plus grande importance sur le marché

de l'industrie toute entière. Ses fonctions, au début, consistent essentiellement à transmettre les ordres du "fabricant" apporter les matières premières, et reprendre l'ouvrage. Il porte des noms différents dans les différentes industries : facteur (dentelles) commis de ronde (soie, à Lyon) recoupeur (armes à Liège) Il devient parfois indépendant et est alors un véritable sous-contractant, assumant des responsabilités et des risques vis à vis du commerçant.

b) Il y a le travail en atelier. (on remarquera que la dénomination industrie à domicile est ici impropre).

α) L'ouvrier travaille dans un atelier appartenant à un autre ouvrier à domicile, et cela peut se présenter dans deux cas bien différents : ou bien les travaux du bailleur et du locataire n'ont rien de commun, et alors l'ouvrier ne fait que louer une place chez son camarade (cloutiers, Bohan. armuriers, Herstal). Ou bien, l'ouvrier entre au service de son compagnon : celui-ci, en somme, devient, à l'égard de l'autre, un petit patron. Les rapports juridiques qui lient les individus sont très différents : c'est un contrat de louage de services qui lie le dernier ouvrier au compagnon qui l'a engagé ; c'est au contraire un contrat de louage d'ouvrage qui lie l'ouvrier primitif à l'entrepreneur commerçant. Ce cas se rencontre fréquemment dans l'industrie de la soie à Lyon.

β) L'ouvrier travaille dans un atelier d'intermédiaire, qui est devenu un véritable sous-entrepreneur, ayant des risques. C'est le cas de l'industrie du vêtement et de la lingerie dans les grandes villes, particulièrement de la confection pour hommes à Londres. Ce sont ces ateliers qui ont fait qualifier originairement l'industrie à domicile de "sweating system". C'est le cas aussi de nos ateliers de recoupeurs, de maîtres-garnis.ciers, de basculeurs à Liège.

γ) On peut même trouver des ouvriers de l'industrie à domicile dans l'atelier d'un entrepreneur. Ainsi, dans l'industrie coutellière de Gembloux, il y a des patrons qui ont établi des moteurs à vapeur et qui les louent, à certains jours contre redevance, aux ouvriers. De même dans l'industrie de la chaise à Malines.

δ) Il arrive que des ouvriers à domicile travaillent dans une fabrique : à Herstal, un refoureur armurier se rencontre dans une fabrique de clous, où il loue une place libre pour disposer de la force motrice.

ε) Il y a enfin des exemples d'ouvriers à domicile occupés dans un atelier public. Les tisserands façonniers de l'industrie de la laine à Verviers sont dans ce cas. Pendant la crise linière des Flandres, en 1847-1849, il y avait des tisserands de lin, ouvriers à

domicile, occupés dans les ateliers ouverts par le Gouvernement belge.
Quelle qu'en soit la forme, l'industrie à domicile implique, par rapport aux formes précédentes de l'évolution, une différenciation des fonctions. L'entrepreneur-commerçant assume la charge de vendre le produit. Par rapport à l'artisan, il est spécialisé dans la fonction commerciale de l'entreprise. Ce qui en fait le succès, même à notre époque, c'est la production à bon marché, due surtout aux bas salaires. C'est une question de savoir si elle diminue ou si elle augmente en importance. En Belgique, le premier recensement donnant des renseignements sur l'industrie à domicile est celui de 1896. On y relevait au total 134300 personnes, 56300 hommes et 78000 femmes, y compris les fabricants, directeurs et intermédiaires. Les ouvriers comptaient 49200 hommes et 75200 femmes, soit 124800 personnes ou 19% de la population ouvrière industrielle. Dans ce total, la plus importante industrie à domicile est celle des dentelles, qui employait 49000 personnes (surtout dans les deux Flandres, Anvers et Brabant); elle comptait en 1846 environ 150.000 personnes. La confection des vêtements comptait, par contre, en 1896, 12000 personnes, et il est vraisemblable qu'elle était en augmentation, bien que nous n'ayons pas de chiffres réellement comparables. Par ordre d'importance venaient ensuite: La fabrication de fils et tissus de lin, 11000 personnes (en 1846, les seuls tisserands de lin étaient au nombre de 74700); puis celle des chaussures, 8500; les fils et tissus de laine, 8000; les armes à feu portatives 7000; à coup sûr en diminution; les gants, 4000; les fils et tissus de coton, 3500; le tressage de la paille 2600. Les autres industries occupaient moins de 2000 personnes chacune. La plupart de ces chiffres sont trop faibles, mais en général les auteurs de monographies, qui ont recueilli les dires des intéressés sur place assurent que ces industries sont en déclin. Il est hors de doute que, dans certains cas, on a affaire à de véritables paradoxes: le cordier de Flamme, les tisserands de lin, de laine, les lamentables éjarreurs de poils de Zele luttent sans espoir contre la fabrique. Mais d'autre part, la confection des vêtements, la lingerie, la bonneterie ont pris certainement de l'extension dans les villes, grâce aux "travailleurs au rabais" (V. Gemählung. Travailleurs au rabais. La lutte syndicale contre les sous-concurrences ouvrières. Paris 1910) Dans d'autres pays, notamment en Angleterre, on observe aussi le maintien et parfois la croissance de certaines industries à domicile
L'industrie à domicile est déjà de la production en grand; mais c'est de la production décentralisée. La fabrique, au contraire, est une forme de production en grand centralisée.

5°) La fabrique est caractérisée par le fait que l'entrepreneur, possesseur des instruments de production, occupe dans ses propres ateliers des ouvriers qui sont liés envers lui par un contrat de louage de services.

Elle présente un degré d'intégration plus avancé que l'industrie à domicile.

Celle-ci n'est, en définitive qu'une entreprise commerciale. La fabrique est une entreprise de la production tout entière. On ne peut pas dire que la vente du produit y soit indifférente. Mais elle n'est pas une des fonctions essentielles de la fabrique. L'axe de l'intérêt de l'entrepreneur, si l'on peut dire, s'est déplacé: la source de ses profits n'est pas seulement dans la vente du produit achevé, mais dans tous les actes de la production même: achat des matières premières, emploi d'un matériel-outils qui donne de la plus-value, surtout emploi avantageux de la main d'oeuvre.

D'autre part, le lien qui unit le chef d'entreprise à l'ouvrier est tout autre que dans l'industrie à domicile. Dans l'industrie à domicile, l'ouvrier reste juridiquement indépendant: il reste maître de son temps, de ses actes; il est toujours payé à la pièce; il peut avoir plusieurs patrons. Dans la fabrique, il engage son temps et ses forces, ses services en un mot; il doit se plier à une discipline, aux ordres du patron ou de ses préposés. Il est redevenu un travailleur loué; il n'est plus propriétaire ni de la matière première, ni de ses outils, ni du produit fini; et il a renoncé, à l'avance, aux bénéfices qu'il pourrait faire sur la vente du produit en acceptant son salaire, qui est un forfait.

On a voulu voir dans les machines, spécialement les moteurs mécaniques, la cause originaire de la fabrique. Le fait est que l'ère de la fabrique date précisément des grandes inventions techniques, et notamment de l'emploi généralisé de la machine à vapeur. Mais, comme K. Bücher l'a montré, on connaissait bien des machines, et notamment la machine à vapeur, bien avant les fabriques. Ce qui est essentiel dans la fabrique, c'est une division rationnelle du travail; c'est une combinaison systématique de la main d'oeuvre et des forces naturelles telle que le principe économique y soit réalisé au maximum.

Le but final de la fabrique est de produire à bon marché; non pas, comme dans le métier, de satisfaire un client connu, individualisé; mais de répondre aux besoins de la multitude, d'un grand nombre de personnes. Son moyen pour arriver à ce but est la production en masse, la "reproduction" indéfinie comme disait Tarde, d'articles toujours les mêmes, désirés par le consommateur moyen, qui est légion. La preuve, c'est que les premières fabriques ont été formées d'abord dans les métiers de luxe: il s'agissait de mettre à la portée du bourgeois, des petites bourses, des objets de luxe enviés qui ne se trouvaient que

dans les mains des riches : étoffes de coton, de velours, de soie, rubans, tapis, tapisseries, le papier, la porcelaine, le sucre, le savon, etc..

C'est dans la fabrique et la production industrielle en général que s'observe la loi du rendement plus que proportionnel, ou, ce qui revient au même, l'abaissement du prix de revient unitaire par l'augmentation de la production. L'article produit en masse coûte moins : d'une part parce que les frais fixes se répartissent sur un plus grand nombre d'unités, d'autre part parce que la production augmentée permet une organisation plus rationnelle des éléments de la production, notamment une meilleure division du travail. Sans doute, cet abaissement du prix de revient a lui-même une limite, sans quoi, on aurait déjà vu, par exemple, une filature gigantesque remplacer toutes les autres, mais cette limite peut être reculée très loin.

La fabrique a joué, dans l'histoire industrielle, un rôle de première importance. C'est d'elle que date la grande révolution industrielle, qui a transformé le monde économique autant que la révolution française a transformé le monde politique. C'est à partir du milieu du XVIIIe siècle, en Angleterre, et dans l'industrie textile, particulièrement la filature de coton, que la fabrique a commencé à se répandre. Elle s'est formée en Angleterre dans les localités rurales, où il n'y avait pas de corporations, et dans des industries nouvelles, non réglementées. D'Angleterre, elle s'est rapidement propagée sur le continent, à la faveur notamment de la concurrence suscitée par le blocus continental (filatures : Liévin Bauwens à Gand, Cockerill père à Verviers, en France, en Allemagne ; fabrique de chicorée Orban à Liège ; sucreries favorisées par Napoléon). Puis la transformation de la technique du fer, grâce à des perfectionnements venus encore d'Angleterre achèvera de faire de la fabrique l'organe type de la production moderne. (Premiers hauts-fourneaux au coke en Belgique : H. Orban, Grivegnée, 1823, Cockerill à Seraing, 1824. Il y en avait de semblables en Angleterre depuis 1740).

Peu à peu, la fabrique a pris dans la production la place que le métier y occupait au moyen âge et sous l'ancien Régime. La grande raison de cette évolution est que la demande, les besoins eux-mêmes se sont modifiés :

a) La demande s'est massée dans les villes. La période moderne en effet est caractérisée par une extension énorme des agglomérations urbaines. Or, là se trouvent nécessairement rassemblés une somme de besoins qui, dans les siècles précédents, étaient disséminés dans les campagnes et les petites villes. Une demande massée est un milieu favorable à la production en masse que réalise la fabrique.

b) La demande s'est uniformisée. Les particularités des goûts et des exigences disparaissent. Voyez les vêtements "nationaux" faire place aux vêtements monotones imposés par la mode parisienne ou anglaise. Chez nous, la casquette, les sabots, le sarrau du paysan disparaissent; ainsi que le bonnet de dentelle et le fichu de la paysanne.

c) La demande est devenue plus exigeante au point de vue du temps: elle veut être satisfaite tout de suite. De là, sa préférence pour le "tout fait" alors que jadis, elle préférait la "commande".

d) D'autre part, elle est devenue moins exigeante en ce qui concerne la qualité. Jadis, on voulait, en tout, du "bon", du solide, du durable. (Habits de drap servant à plusieurs générations.) Aujourd'hui, on n'y tient plus, on demande surtout du "bon marché" et l'on préfère la camelotte, parce qu'on peut renouveler plus souvent ses acquisitions.

Tout cela n'est pas dans le rôle du métier dont les produits étaient destinés à satisfaire des besoins individuels, variés, indiqués à l'avance par le client, tenant plus à la qualité qu'au bon marché. Il faut ajouter, en outre:

e) que la demande porte aujourd'hui sur des objets tels que le métier n'aurait jamais pu les réaliser: la dimension seule y est un obstacle. On ne voit pas bien des métiers entreprenant la construction d'une locomotive, d'un pont comme celui du Forth, de cuirassés, de chemins de fer. Sans doute, les maçons organisés en métier au moyen-âge ont construit des cathédrales, mais ils y mettaient deux cents ans et encore, les laissaient-ils inachevées.

La lutte entre la fabrique et le métier prend des aspects divers.

1°) Parfois, c'est une lutte ouverte et directe. La fabrique fait exactement le même produit que le métier. Exemple: filature, tissage, coton, lin et laine; l'horlogerie; épingles, boutons, la chapellerie, la cordonnerie.

2°) Parfois, la fabrique ne fait qu'une partie du produit:

a) elle prend souvent les premières opérations de la production, le travail de la matière première brute, qui exige souvent l'emploi de forces plus grandes, donc coûteuses. Exemple: la fonte, l'acier, la préparation du cuivre etc.

b) elle se borne à quelques parties avantageuses du produit achevé. Exemple: articles de ferronnerie (armatures de fenêtres, de portes) de la serrurerie.

3°) La fabrique s'empare dès leur apparition, de matières nouvelles, inconnues des anciens métiers; exemple: caoutchouc, ou de méthodes nouvelles; exemple: produits chimiques, électricité.

4°) Elle s'annexe parfois le métier. Il y a de grandes usines qui ont comme les établissements Krupp, leur imprimerie, leur atelier de reliure. Toutes les grandes brasseries ont leurs

tonneliers. Il y a des ardoisiers dans la verrerie etc.

C'est une question de savoir si la fabrique, victorieuse du métier et de l'industrie à domicile dans tant de cas, finira par les faire disparaître entièrement.

M. Lewinski qui a rassemblé dans son livre sur l'évolution industrielle de la Belgique (Bruxelles 1911) toutes les données utilisables conclut que "la décadence du métier est générale" et que "la fabrique remplace l'artisan dans tous les métiers et dans tous les stades de la production" (pp. 237 et 239). Karl Bücher (op. cit. pp. 147-339.), tout en admettant que "quelques petits métiers ont disparu et que bien d'autres ont dû restreindre l'étendue de leur production" pense que, tous les grands métiers qui existaient à la fin du siècle passé subsistent encore de nos jours, excepté peut-être le métier du tissage. "Si le métier a cessé de se développer dans les villes, il s'est d'autant plus développé dans les campagnes." De sorte que, s'il est difficile de nier sa lente élimination et son refoulement, il est tout aussi difficile de croire à sa disparition totale.

La fabrique est à coup sûr, susceptible elle-même de développements subséquents, qui donneront peut-être lieu à des formes nouvelles d'exploitation industrielle.

Karl Bücher n'est pas éloigné d'admettre que la concentration de l'industrie soit de nature à arriver à ce résultat. (V. plus loin § 2) Mais ce sont là plutôt des vues d'avenir que du présent.

2. — Le moment est venu de comparer les cinq formes décrites de l'évolution. On peut, à un certain point de vue, considérer le métier comme le point d'arrivée d'une évolution progressive et comme le point de départ d'une évolution régressive.

Depuis l'industrie domestique jusqu'au métier, le travailleur s'émancipe peu à peu de la maison familiale et s'approprie le capital. A partir du métier, au contraire, c'est le capital qui s'émancipe et devient de plus en plus maître du travailleur. Dans l'industrie domestique, la famille, c'est à dire le consommateur, possède les instruments de travail, la matière première, et le travail lui-même. Dans le travail loué, l'outil est aux mains du travailleur, mais rien de plus. Dans le métier, il se produit une concentration de tous les éléments de la production dans les mains de l'artisan, qui reste en outre propriétaire et vendeur du produit. Dans l'industrie à domicile, le travailleur perd son autonomie: il est, comme vendeur au moins, complètement annihilé par l'entrepreneur commençant.

Dans la fabrique enfin, il ne possède plus que ses bras.

Au point de vue de la répartition des biens, on voit dans l'industrie familiale, le travailleur jouir avec les autres membres de la famille du produit du travail commun. Dans le travail loué, il est un salarié, attaché encore, quoique par un lien plus faible à la famille. Dans le métier, il jouit pleinement du fruit de son travail : tout le rendement de la production reste entre ses mains, mais il doit faire face à tous les frais et à tous les risques. Dans l'industrie à domicile, l'entrepreneur s'approprie une part de rendement, celle qui vient de la vente du produit achevé. Dans la fabrique, l'ouvrier, s'il est déchargé des risques de la production, en est réduit à recevoir sous forme de salaire, une part à forfait.
Au point de vue de la circulation des biens, il est visible que le produit s'éloigne de plus en plus de l'endroit et de l'instant où il a été créé. Dans l'industrie domestique, le consommateur se confond avec le producteur, et le produit ne change pas de place. Dans le travail loué, il y a déjà à la seconde forme au moins un déplacement de la matière première qui revient dans la maison du consommateur sous forme de produit achevé.

Dans le métier, le chemin parcouru augmente : le produit est écoulé sur le marché local puis dans les foires éloignées : — L'industrie à domicile connait déjà des débouchés lointains : elle fait de l'exportation. Ce procédé s'accentue dans la fabrique ; qui aspire au marché du monde ; entre le producteur et le consommateur, il s'interpose une longue série d'intermédiaires depuis le marchand en gros jusqu'au détaillant. Parfois ces intermédiaires dépendent eux-mêmes directement de la fabrique.
Dans l'ensemble, l'agent actif de toute cette évolution est le commerce ou si l'on veut, l'élargissement du marché, du débouché. C'est sous son impulsion, c'est sous l'action de l'échange, de plus en plus étendu, que se transforme la production elle-même).

§ 2. La Petite et la Grande industrie.

La concentration industrielle.

La question de la concentration industrielle ne doit pas être confondue avec celle de la lutte entre les diverses formes d'exploitation industrielle.

sans changer de caractère, la fabrique (ou l'industrie à domicile) peut être plus ou moins grande, et il y a aussi une lutte pour la vie entre petites et grandes fabriques, entre petites et grandes exploitations en général. La concentration est un fait indéniable et universel. Il se rencontre partout où l'industrie fait des progrès, soit dans les pays anciennement industriels (Angleterre, Belgique) soit dans les pays où le développement de l'industrie est relativement récent. Il peut se mesurer grossièrement par le nombre de bras occupés dans les exploitations.

En Belgique, trois recensements industriels ont eu lieu, en 1846, en 1896 et 1910 et permettent sous certaines précautions quelques comparaisons. Les chiffres globaux sont les suivants: en 1846, on comptait 160.000 entreprises, en 1896, 242143. En 1846, on recensait 300.000 ouvriers, en 1896, 704229, en 1910, 1185381, soit en 1846, un patron pour 1,8 ouvriers, en 1896, un patron pour 3 ouvriers, en 1910 un patron pour 4,5 ouvriers. On notera que le recensement de 1896 n'a pas porté sur les entreprises publiques notamment les chemins de fer de l'état, et que le nombre d'entreprises en 1910 n'a pas encore été publié.

En Allemagne, en 12 ans, de 1895 à 1907 on constate le même phénomène, accentué encore.

Quand Cockerill construisit son premier haut-fourneau (1822-24) on considérait comme énorme la dépense de 100.000 frs, qu'il y engageait. Aujourd'hui, un haut-fourneau ne coûte pas moins de 3 millions de frs en Europe, de 7 millions en Amérique. (Heymann. Die Gemischtenwerke in Deutschen Grosseisengewere. 1904. cité par Lewinski: op. cit. p. 327.)

"Vers 1890, un représentant de Krupp disait qu'il ne croyait pas qu'un établissement sidérurgique produisant 20 à 30.000 tonnes par an pourrait lutter contre un autre produisant 100 à 150.000 tonnes. Quinze ans plus tard, Carnegie déclarait indispensable le vingtuple de 150.000 tonnes." (Lewinski: op. cit. p. 317. Voir Heymann p. 232).

Inutile de multiplier les exemples. Les raisons du succès de la concentration peuvent se résumer en les suivantes: 1° Economie de frais généraux, en ce sens que certains frais (direction, personnel technique par ex.) ne sont pas proportionnels à la production; 2° Plus grande division du travail, notamment la décomposition; 3° Possibilité de l'emploi d'un meilleur outillage, d'une meilleure direction, d'un

meilleur personnel technique (Traitements élevés des Directeurs, des ingénieurs ; des chimistes dans l'industrie allemande.) 4° Possibilité de rendre l'établissement autonome et intégral. J'appelle établissement autonome celui qui est maître de tous ces éléments de la production, exemple : La Société Cockerill possède des houillères, des mines de fer, des moyens de transport (Navires). L'idéal serait de ne dépendre de personne pour les sources de matières premières et l'outillage. J'appelle intégral l'établissement qui produit tout ce que l'on peut produire dans l'industrie à laquelle il appartient. Quand la Vieille montagne tire parti des gaz des fours de grillage pour en faire de l'acide sulfurique, et faire de celui-ci des superphosphates et des engrais ; quand elle fabrique des produits destinés à la préparation des couleurs, blanc de zinc, gris de pierre etc... elle suit cette évolution.

On a appelé ces deux modes de concentration, le premier : combinaison verticale, le second : combinaison horizontale des entreprises.

Ils ont le même but : faire dépendre le prix de revient du produit à vendre d'un plus grand nombre de facteurs, de façon à éviter les risques du marché. Quand le produit est ainsi rattaché soit à beaucoup d'autres, soit à ses sources complètes de matières premières le prix de vente n'en est plus lié aussi indissolublement au prix de revient.

Intégration et autonomie, comme en général toutes concentration industrielle ; supposent la présence de capitaux considérables. C'est ce qui s'opère surtout à notre époque, par les trusts, ou fusions de sociétés. Le type le plus colossal est le grand trust de l'acier (United states steel corporation) constitué au capital d'un milliard et demi de francs par la réunion de sept puissantes sociétés, qui elles-mêmes étaient déjà des trusts. L'entente, le comptoir de vente, le cartel, et le syndicat réglant la production de ses membres ne sont que des étapes vers le trust proprement dit, qui réalise le maximum de la Concentration.

On sait que Karl Marx a prédit cette évolution, et beaucoup de socialistes y voient la préparation du collectivisme. Mais si la concentration est un fait indéniable et général, il semble bien que la loi est plus complexe que ne le supposait Karl Marx. Tout d'abord la concentration est beaucoup plus lente qu'on ne le croyait. Ensuite, elle ne marche pas du même pas dans toutes les industries. Lewinski a fait, à ce sujet une hypothèse intéressante : c'est que la concentration serait plus facile dans les industries des produits d'ordre éloigné (charbon, fer, fil plutôt que

Kissus, etc.) Mais ce n'est qu'une hypothèse. En tout cas, la concentration ne s'opère pas dans l'agriculture comme le croyait Marx. Dans tous les pays, le plus grand nombre des entreprises reste donc dans la petite industrie comme le montrent les chiffres suivants:

Belgique 1896.

Industrie proprement dite (non compris l'industrie à domicile et en ateliers publics)	Entreprises	%	Ouvriers.	%
Très petite industrie (0 ouvrier)	165.000 =	70.08	0	0
Petite industrie (1 à 4 ouvriers)	54.500 =	24.09	95.000 =	13.92
Moyenne industrie (5 à 49 ouvriers)	14.800 =	5.12	177.000 =	25.96
Grande industrie (50 à 499 ouvriers)	1.500 =	0.63	250.000 =	36.66
Très grande industrie (500 et plus)	200 =	0.18	160.000 =	23.46
(dont 41 entreprises occupant plus de 1000 ouvriers, en tout			64.772 =	9.76

Allemagne 1907.

			Personnes occupées.	
Très petite industrie (0 ouvrier)	1.446.286 =	42,24	1.446.286 =	10.09
Petite industrie (1 à 5 ouvriers)	1.677.912 =	49.01	3.972.090 =	27.30
Moyenne industrie (6 à 50 p.)	267.410 =	7.81	3.644.415 =	25.40
Grande industrie (51 et plus)	32.007 =	0.94	5.350.025 =	37.21

Bibliographie.

Karl Bücher. Etudes d'histoire et d'économie politique, trad. Hansay. Bruxelles 1901. Spécialement les études II-III et IV. F. Somlo, Der Güterverkehr in der Urgesellschaft. Bruxelles 1908. E. Mahaim. Etudes sur l'Association professionnelle. Liège 1891. Spécialement chapitre II. Hy. Pirenne. Histoire de Belgique t. I, not. liv. II. ch. I et IV Bruxelles 1900. Des Marez. L'Organisation des métiers à Bruxelles au XVIe siècle. Bruxelles 1904. J. Lewinski. L'évolution industrielle de la Belgique. Bruxelles 1911. Werner Sombart. Der Moderne Kapitalismus. Leipzig 1902. spée. le tome I. Pour l'Industrie à domicile il y a une bibliographie générale des industries à domicile (plus de 2000 titres) publiée par l'Office du travail. (Bruxelles 1908) à la suite des 10 volumes publiés par le même département sous le titre général: « Les industries à domicile en Belgique de 1899 à 1909. Paul Gemählung. Travailleurs

au rabais. La lutte syndicale contre les sous-concurrences ouvrières. Paris 1910. A. Toynbee. Lectures on the industrial revolution in England. London 1884. W. Cunningham. The Growth of english industry and commerce in modern times. Cambridge 1892. Laurent Dechesne. L'évolution économique et sociale de l'industrie de la laine en Angleterre. Paris 1900. G. Von Schulze-Gävernitz. Der Grossbetriel, ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt. - Eine Studie auf dem Gebiete der Baumwollindustrie. Leipzig 1892. La traduction française de Guieroult n'est pas à recommander. V. E. Mahaim. Du danger des traductions. Rev. d'Ecom. Pol. mai 1896. - Karl Marx. Das Kapital Bd. I spécial. Absch. 4. E. Mahaim. Les débuts de l'établissement John Cockerill à Seraing. Viertel-Jahrschrift für social- und Wirtschafts-geschichte 1905. L. Sinzheimer, Ueber die Grenzen der Weiterbildung des fabrikmässigen Grossbetriebes in Deutschland. Stuttgart 1893. H-G. Heymann. Die gemischten Werke im deutschen Grosseisengewerbe. Stuttgart 1904.

§ 3. Le développement de la Technique.

C'est une histoire captivante que celle des arts techniques, parce que c'est l'histoire de la maîtrise de l'homme. C'est l'histoire de la conquête de la nature. Nous ne pouvons ici qu'en marquer très succintement les étapes.

1. - On ne connait pas d'homme, du moins dans la période historique, sans le feu ni des outils.

Le feu, qui distingue l'espèce humaine des espèces animales a d'abord été conservé, et très généralement adoré. Avant d'être employé à des usages économiques, il a servi à des usages religieux. Puis, il fut moyen de défense (contre les animaux); dès qu'il aida à la fabrication d'outils et à la cuisson des aliments il gagna une importance sociale de premier ordre. L'éclairage artificiel est relativement plus récent. Il y avait des flambeaux et des lampes chez les Egyptiens.

Il y a outil dès que l'homme se sert d'un objet fait exprès, dans le but de faciliter le travail de ses membres. Au début, l'outil se confond avec l'arme, moyen de défense et d'attaque. "Tous les outils primitifs sont des projections

des organes de l'homme" - le marteau, c'est le poing fermé ; le couteau, la scie, c'est la dent ou l'ongle coupant ; le crochet, le doigt courbé etc. (Schmoller Grundriss. I pp. 189-199). On admet que le bois, l'os, la pierre, furent les premiers matériaux dont on fit des outils. Même dans les cavernes préhistoriques on trouve des récipients : cornes d'animaux, crânes, écailles ; puis, ce sont des corbeilles enduites d'argile, enfin de la poterie.

Dans l'alimentation primitive, le premier progrès a dû être dans les procédés de conservation, de ménagement des plantes, des racines, des animaux.

Le ménagement des plantes conduit à la culture, qui a précédé l'élevage et le dressage des animaux. La première culture est la culture au hoyau (Hackbau) souvent réservée aux femmes. On suppose que le premier dressage a été celui de petits animaux, chiens, chèvres, poules, et d'abord pour le plaisir, le jeu, plutôt que dans un but économique. On trouve l'élevage de grands animaux chez les peuples Indogermains et chez les Egyptiens, où il y a de grands troupeaux de bœufs. L'attelage a sans doute pour origine des pratiques religieuses. Le cheval est chez les Egyptiens 2000 à 1700 ans avant J.-C. Les peuples pasteurs sont au début nomades, comme les mongols, aujourd'hui encore.

Quant à l'agriculture proprement dite, c'est le régime de la culture sédentaire de graminées et d'autres plantes, à la pioche ou à la charrue, unie à l'élevage du bétail. Elle a des conséquences primordiales : elle associe la femme à l'homme, elle modifie les méthodes de travail, imposant la prévoyance, elle complique et multiplie les outils, elle forme et consolide la famille et la société. La première agriculture a reposé sur le pâturage ; puis sont venus les champs essartés, associés à la prairie naturelle, puis la culture des céréales par rotation en une, deux ou trois années.

Les armes et les outils de métal sont plus récents que l'élevage et l'agriculture. Les métaux furent vraisemblablement employés d'abord à l'ornement (or, cuivre) On trouve bientôt des objets en bronze (cuivre et étain) puis en fer.

2. - Nous devons aux anciens peuples de l'Asie Occidentale, Akkads et Sumériens, Assyriens et Babyloniens, Egyptiens et Phéniciens, Indiens et Perses, trois grands progrès :

1° la division du temps, la numération, les poids et mesures, l'écriture.

2: la bâtisse des premiers bâtiments en pierres.
3: les machines de guerre.

Les Grecs héritèrent des Phéniciens beaucoup d'arts techniques, les outils de bronze, l'écriture et la numération, les moyens de transport sur terre et sur mer. Les Romains sont, par les Etrusques, les héritiers des Phéniciens et ils empruntent directement aux Grecs la plupart de leurs procédés techniques. Leur grande supériorité est dans la bâtisse des maisons, des routes, des aqueducs. Ils sont aussi des agriculteurs de premier ordre et des ingénieurs militaires.

Aux Arabes, nous devons quantité de connaissances scientifiques, la chimie, nombre de substances, puis la boussole, le papier, beaucoup de plantes. Les Croisades, en nous mettant en contact avec l'Orient, furent l'occasion de nombreux progrès techniques.

Le Moyen-Age en Italie, dans les Pays-Bas, en France, en Angleterre, et en Allemagne, ne fait guère que développer la technique des Romains.

La rotation des 3 années en agriculture subsiste du XIVe siècle au commencement du XIXe. La bâtisse marque un progrès dans les églises (Italienne XIe siècle); dans les villes on construit des maisons en pierres à partir du XVe siècle; le chauffage par des poêles date de la même époque. Par contre, sur bien des points, il reste en retard sur les Romains, notamment en matière de travaux publics et de voies de communication telles que les routes.

Notons les progrès de la force motrice et de la technique du fer.

Les moulins hydrauliques sont connus dans nos pays dès le XIIe siècle, et appliqués au foulage du drap et à la scierie du bois. L'application de la force motrice de l'eau est faite aux mines du XIVe ou XVe siècle, et elle transforme toute la métallurgie: on s'en sert pour broyer les minerais, pour la soufflerie des forges, pour faire mouvoir les gros marteaux (les makes de notre pays de Liège, aux bords de l'Ourthe et de l'Ourthe notamment).

Dans la fabrication du fer, les étapes sont d'abord marquées par l'augmentation des dimensions des fours. Ceux de l'antiquité et du Haut Moyen-Age ont un à deux pieds de profondeur, deux à trois pieds de large, et peuvent donner en deux heures une masse de 15 à 20 kilogrammes. On trouve surtout, en Styrie,

des fours maçonnés de 6 à 8 pieds, donnant, en 8 à 10 heures quelques quintaux de fonte. Au XV et au XVIe siècles se répandent les hauts-fourneaux, de 12 à 18 pieds de haut, avec soufflerie mue par l'eau. Ils donnent de plus grosses gueuses et la fonte devenue liquide, contient un pourcentage de carbone de 1,8 à 5%. Déjà au XVIe siècle, ils restent allumés huit à vingt-cinq semaines. Le fer de forge obtenu indirectement par la forge dite catalane était plus régulier et meilleur; aussi, il est employé à de plus nombreux usages. A cette époque, les fourneaux et les forges sont localisés dans les forêts à cause du bois, puis le long des cours d'eau, à cause de la force motrice.

Parmi les industries du fer, qui se diversifient: fil de fer, fer blanc, clous, celle des armes prend un développement considérable à partir de l'invention de la poudre (XVe siècle) On sait que Liège y acquit dès le XVIe; une réputation séculaire. Il est remarquable que, au XVIIIe siècle encore la production du fer était peu avancée en Angleterre elle tirait tout son acier de l'étranger. En 1584, on interdit les fourneaux autour de Londres, de crainte de manquer de bois. En ce qui concerne les transports, le seul progrès marquant est dans la construction des navires, qui dût une impulsion considérable à la découverte du nouveau monde et l'exploitation des colonies d'outre mer. La poste commence au début du XVIe siècle. La construction des canaux est de la même époque. On sait l'importance universelle de l'invention de l'imprimerie (1440) Sur la culture, la diffusion des idées et des connaissances. L'influence sociale de l'exploitation des pays d'outre-mer n'est pas négligeable non plus: on connait des substances qui entrent dans la consommation générale: épices, et drogues, le thé, le café, le tabac, le maïs, l'opium; l'échange entre les villes et les campagnes reste dans les vieilles ornières. Les grands changements se trouvent surtout dans la production du fer et les mines, la technique de la guerre le commerce, l'augmentation des échanges monétaires et la finance

— 3 — La grande révolution industrielle de la fin du XVIIIe siècle a commencé par une révolution technique: des inventions successives dans la filature et le tissage de la laine et du coton, ont coïncidé avec les perfectionnements de James Watt à la machine à vapeur et avec la fabrication de la fonte au charbon de terre. Nous avons dit plus haut qu'il ne faut pas exagérer l'importance sociale des procédés techniques: s'il est probable qu'ils ne sont pas la cause déterminante des grands changements survenus dans le monde depuis cette époque, il n'en est pas moins vrai qu'ils y ont fortement contribué.

C'est ce qui fait appeler notre âge, l'âge des machines. Sombart a fait obser-

ver justement que "si l'on veut dire par là que c'est seulement à la fin du XVIIIe siècle que la machine a commencé à jouer rôle dans la vie economique, c'est une erreur." (Kapitalismus II p 56) D'ailleurs, la machine n'est pas seule à caracteriser l'époque moderne ; elle n'est qu'un élément de la technique contemporaine dont il s'agit à présent de caractériser l'évolution. Il est hors de doute que d'une manière générale, nos connaissances techniques et notre pouvoir technique se sont considérablement augmentés. 1) Nos connaissances, elles se sont multipliées au sujet des propriétés des matières, et aussi de l'utilité des forces naturelles. La conséquence en a été d'accroître notre liberté dans la production : nous ne sommes plus tenus de nous rapprocher des cours d'eau pour avoir de la force motrice, ou de placer nos moulins là où il y a du vent, ou de faire suivre à nos navires les routes que les vents tracent sur la mer. Nous ne sommes plus tenus non plus d'attendre la production de nombre de matières végétales et animales qui entrent dans les procédés anciens. La technique montre en effet une tendance bien marquée à remplacer l'organique par l'inorganique : le fer prend la place du bois (construction) du chanvre ou du lin (cables, cordages) ; le charbon de terre, celle du charbon de bois ; le pétrole, le gaz, l'electricité sont employés pour notre éclairage, au lieu de la graisse, du suif, de l'huile ; les colorants chimiques détrônent peu à peu tous les colorants animaux (cochinille) végétaux (garances) etc. 2) Notre pouvoir technique sur la nature augmenté par le perfectionnement de l'instrument du travail.

II — C'est la décomposition du travail humain qui prépare et souvent occasionne le perfectionnement de l'outil proprement dit. Mais il y a un phénomène different à la base de l'évolution de la machine. Dans celle-ci, il ne s'agit plus seulement de continuer, d'imiter les mouvements de l'homme. Un grand principe, mis en lumière par Reuleaux, domine la technique mécanique moderne : c'est la continuité du mouvement, le remplacement des mouvements rectilignes par le mouvement circulaire. (V. Reuleaux. Cinematique trad. fr. A Debizet I) Nous n'avons pas à définir la machine au point de vue cinématique mais au point de vue économique, nous appellerons ainsi un instrument de travail dont l'effet est non pas seulement d'aider le travail de l'homme, comme l'outil, mais de le remplacer. L'évolution se fait visiblement dans ce sens ; les machines les plus perfectionnées sont celles qui rassemblent et combinent en plus ou moins grand nombre d'outils, dont la marche devient

automatique, c'est à dire où l'homme ne joue plus qu'un rôle de surveillant. Comme elle se substitue à l'homme, la machine fait des choses que l'homme ne peut pas faire : dans le sens de l'énorme, comme dans le sens du plus fin, du plus délicat et de la vitesse. Exemples sans nombre : presses hydrauliques, grues titanesques, marteaux pilons colossaux ; broches tournant à des vitesses insoupçonnées, filant un fil d'une finesse inaccessible au travail à la main ; etc...

Sombart a expliqué d'une manière originale pourquoi on peut dater de la fin du XVIIIe siècle une ère nouvelle dans la technique. Il ne suffit pas de dire, en effet, que nous sommes entrés dans une période de plus rapide perfectionnement des instruments de travail. Ce qui caractérise cette époque c'est : a) d'abord un perfectionnement important de la machine outil, qui se fit en deux étapes : c'est d'abord les machines de certaines branches d'industries, comme les industries textiles, c'est ensuite la construction des machines elle-même qui est considérablement modifiée. b) l'utilisation de la vapeur, progrès dont les conséquences sont incalculables : par ce qu'il met à notre disposition des forces énormes, et ensuite, "par ce qu'il permet d'établir où l'on veut, quand l'on veut, une force mécanique aussi grande que l'on veut." c) mais surtout, la nouvelle époque est l'ère de l'application de la science à la technique. Sans doute, il y en a eu avant le XVIIIe siècle. Mais remarquez que tous les grands fondateurs de la mécanique moderne (Lagrange, Laplace, Poisson, Gauss) de la physique moderne (Galvani, Volta, sans compter Lavoisier et Laplace) de la chimie moderne (avant tous Lavoisier, Black, Priestley, Cavendish etc) appartiennent tous à la même génération ou à deux générations successives. On sait assez quelles conséquences à la substitution de la méthode scientifique à la méthode empirique. Celle-ci se contente de se demander : "Comment cela se fait-il ?" Celle-là se demande "Comment cela arrive-t-il ?" Elle recherche la cause, avant de l'appliquer au procédé lui-même. De là : a) Une différence capitale dans la manière dont on possède les connaissances techniques. Au début, tout procédé technique appartient à un homme et meurt avec lui : c'est à des hommes, en chair et en os, que sont liés tous les procédés : on apprend de celui qui travaille, directement. De là les émigrations d'artisans au moyen âge pour importer des inventions nouvelles. Aujourd'hui, les connaissances sont objectivées, elles sont séparées des hommes, elles sont dans les livres que tout le monde peut se procurer. b) une augmentation de ces connaissances, qui a pour effet de supprimer les tâtonnements, ou du moins de les réduire dans

une forte proportion, et de permettre de travailler d'après un plan défini, de faire des recherches, des inventions à coup sûr.

c) Une diminution notable des hasards de l'exécution. Voyez la science dans la brasserie moderne, aidée d'instruments de mesure de tout genre, de laboratoires etc.

d) une diffusion énorme des connaissances qui peuvent amener une augmentation du pouvoir de l'homme sur la nature. J'ajoute que les connaissances techniques ont des particularités éminemment importantes au point de vue social.

Elles sont :

1° transmissibles - par l'imitation, par l'exemple, d'abord. Puis, à notre époque, par l'enseignement. La tradition seule, les secrets conservés dans les familles, chez les peuples, ont fait leur temps. L'enseignement des écoles techniques (1830-1840) répand à profusion les procédés et les méthodes, abrégeant ainsi le chemin, épargnant des insuccès. C'est pourquoi l'importance de l'enseignement professionnel est incalculable.

2° accumulables. L'une se juxtapose à l'autre, sans la détruire, et elles sont par là, indépendantes de leur réalisation matérielle. La destruction d'une machine, d'un outil, n'en fait pas disparaître l'idée.

3° enchaînées. L'une mène à l'autre, conditionne l'autre. Aussi, non seulement elles s'accumulent, mais elles s'engendrent, se multiplient.

C'est, à proprement parler, le secret du progrès technique. Vos reproductions des inventions artistiques ne sont pas seulement des reproductions, mais des avancements, où il y a autre chose et plus.

Le résultat social est visible : nous vivons d'un fonds légué par les générations passées. En naissant, nous devons quelque chose à nos ancêtres, et nous profitons de leurs efforts : Du fond, nous ne faisons rien sans eux. Mais nous ajoutons sans cesse où ce qui, à la lettre, est le patrimoine de l'humanité, patrimoine de puissance, de maîtrise de la nature. C'est le fondement de la solidarité sociale.

5.— Effets généraux des machines.

1° Le principal effet des machines est d'avoir facilité les transports en les rendant plus rapides, plus faciles, plus commodes et meilleur marché, non seulement en ce qui concerne le déplacement de l'homme et des marchandises, mais aussi pour le transport des nouvelles. (Télégraphe. Téléphone) Ce fait trouve sa répercussion sur l'économie entière : meilleure satisfaction des besoins en général et contact plus continu des hommes

entre eux, en deçà et au delà des frontières. L'Administration des états par un pouvoir central a été facilitée. D'autre part il faut constater que le développement des machines a eu pour conséquence de favoriser les guerres les plus meurtrières.

2°: Dans l'industrie proprement dite, les machines ont permis une production plus grande et à meilleur marché de tous les produits. C'est dans l'industrie textile que les machines ont donné les résultats les plus merveilleux : c'est là qu'elles se sont substituées le plus complètement au travail de l'homme. Tandis que la main d'oeuvre entre pour 40 et 55% dans les mines, elle n'est plus que de 17 à 20% dans l'industrie des fils et des tissus. Mais toutes les industries ne présentent pas un état d'avancement aussi perfectionné dans l'outillage mécanique. En général, la machine se borne à donner un produit intermédiaire : elle fait la fonte, le fer, l'acier, mais non le produit fini.

La révolution s'est surtout marquée dans la grande industrie et dans les transports, alors que, dans le travail domestique, la machine ne parvient à se substituer à la main que dans un petit nombre d'opérations. On peut constater également, que dans l'agriculture, la sylviculture, la machine ne joue qu'un rôle accessoire à côté du but primordial qui est dans la fertilisation du sol. "Les machines, dit Gide, économisent la main d'oeuvre, mais ne font pas pousser un grain de blé de plus sur la terre." D'ailleurs, la loi du rendement moins que proportionnel fait ici obstacle à l'introduction des machines; de plus tous les processus physiologiques et chimiques demandent du temps. Il en résulte que, dans les pays à population dense, les progrès techniques n'empêchent pas la hausse du prix des denrées alimentaires.

Il ne faut pas, comme certains économistes, s'enthousiasmer sans réserve pour la machine; En effet:

a) Il n'est pas certain que la population ne croisse pas plus vite que la production moyenne totale. Or, si les besoins se multiplient en raison du nombre d'individus, les besoins propres de chacun augmentent également. De sorte que l'on peut craindre que ces deux facteurs réunis n'amènent un moment où la terre sera impuissante à nourrir ceux qu'elle supporte.

b) Les machines n'ont exercé leur influence que sur une partie restreinte de notre activité économique. Nous dépensons en moyenne 50 à 60% de notre revenu pour notre nourriture et 10 à 20% pour le logement. Or, c'est précisément dans le domaine de l'agriculture et de la construction des habitations que le progrès dû aux machines

est le moindre. Il est seulement considérable pour ce qui regarde les objets fabriqués ; là elles ont donné l'abondance et le bon marché.

Le progrès technique aurait des conséquences bien plus importantes si, comme le prédisait Berthelot, il nous donnait l'alimentation chimique.

3° Les machines ont profondément modifié la situation des classes sociales :

a) Les individus, les classes, les peuples qui ont su tirer parti du prodigieux développement de la technique ont vu leurs revenus, leur richesse, leur influence, leur puissance, augmenter rapidement au détriment des autres.

Avant l'apparition de la machine, la puissance était aux peuples riches par leur sol ; c'est à son agriculture que jusqu'à la révolution française, la France était redevable de son prestige, c'était le pays le plus peuplé, le plus prospère par ses cultures et ses vignes : Au commencement du XVIIIe siècle en Angleterre, la classe des propriétaires fonciers est la plus riche et la plus influente, elle est maîtresse de la Chambre des Lords et de la Chambre des Communes. Arrive la fabrique (la filature) et, petit à petit, on voit se former des fortunes colossales acquises dans l'industrie, et s'élever à côté de l'aristocratie terrienne, une classe nouvelle, plus puissante, la haute bourgeoisie industrielle.

b) Au point de vue géographique, des transformations profondes se sont opérées avec une rapidité extraordinaire. On a vu les grandes villes, les centres industriels s'étendre sans cesse, la population rurale, au contraire, rester stable et même décroître. Manchester, qui, vers le milieu du XVIIIe siècle, n'était qu'un petit village est devenu une cité importante, le Lancashire s'est transformé en une vaste agglomération industrielle..

A cet exode de la campagne vers la ville, il y a cependant un remède : c'est le bon marché des transports. Aussi, grâce aux abonnements ouvriers à prix réduits, voyons nous des mineurs flamands venir travailler dans les houillères du Hainaut. On peut donc croire que sans cette facilité de déplacement, le développement des villes serait plus considérable encore.

c) Les machines ont changé la situation respective de la famille, des corps publics et des entreprises dans la production : C'est grâce aux machines que la famille n'est plus un atelier comme dans l'industrie domestique et dans l'industrie à domicile. Certains économistes espèrent que la houille blanche et la distribution de la force

motrice vont faire renaître le travail à domicile, rien ne le prouve jusque maintenant. D'autre part, si les Etats et les villes sont devenus des entrepreneurs, c'est grâce aux progrès techniques. On a voulu voir dans cette évolution un acheminement vers le collectivisme. Mais il suffit d'observer que des entreprises privées peuvent être aussi étendues que des entreprises publiques pour voir qu'il n'en est rien.

d) Les machines ont provoqué la formation d'une grande classe de travailleurs salariés. Mais souvent elles ont eu pour conséquence immédiate de produire une dépression dans les salaires des ouvriers à la main. Aussi, dès le début les ouvriers firent une opposition acharnée aux machines et allèrent même jusqu'à les détruire. Aujourd'hui encore, dans certaines industries l'ouvrier reste leur adversaire résolu.

De fait, l'établissement des machines eut pour résultat de supprimer ou de réduire le nombre de certaines catégories d'ouvriers, c'est ainsi qu'on a pu observer en Amérique, en 1890, que 30% des ouvriers étaient devenus inutiles dans la fabrication des meubles, 93% dans celle des tapis, 33% dans l'industrie métallurgique, 65% dans l'industrie des wagons, 70% dans la construction des machines, 50% dans les manufactures de soie. Mais ces crises sont passagères et il est heureux de constater que loin de diminuer l'emploi de la main d'œuvre, l'introduction des machines l'augmente d'une façon absolue dans de sérieuses proportions. Alors qu'autrefois l'industrie textile en Angleterre occupait 225.000 ouvriers, on en compte aujourd'hui 500.000. Ce fait trouve son explication dans l'augmentation de la demande que provoque le bon marché et qui, naturellement, appelle une plus grande production.

Lors de l'introduction des chemins de fer, on avait prédit la suppression des chevaux de roulage. Le chemin de fer a extrêmement réduit le roulage en tant que transport des marchandises pondéreuses à grande distance, mais cette diminution du roulage a été compensée et au delà par une augmentation du camionnage.

Quelle a été l'influence de la machine sur la productivité de l'ouvrier ? C'est une question assez complexe. La machine a rendu l'emploi de l'ouvrier plus irrégulier, car l'apprentissage a été réduit et le travail est devenu plus facile. Elle a attiré aux abords de l'usine, l'armée de réserve des travailleurs, population flottante d'ouvriers sans travail, et cette offre de bras à vil prix a eu pour résultat de déprécier les salaires et de jeter l'incertitude dans la vie du travailleur.

Mais on ne peut nier que la machine a contribué puissamment à relever le

niveau matériel et intellectuel du prolétariat. La complication des machines et la grande production ont exigé des ouvriers supérieurs, intelligents et forts; les salaires ont augmenté et le bien être physique et moral en a été amélioré.

Il est, en effet, intéressant de constater qu'actuellement ce sont les pays où les machines se sont le plus répandues qui possèdent la classe ouvrière la plus instruite et jouissant de plus de bien être.

Une seule catégorie est restée en dehors de cette heureuse évolution, c'est celle des manoeuvres, ouvriers non qualifiés.

M. Jean Brunhes (Géographie humaine) (p. 799) se demande "si ce n'est pas une illusion au moins partielle de croire qu'en augmentant ses moyens de domination et de conquête de la terre, l'homme en rejette la tyrannie et accroisse sa propre indépendance?" Et il donne pour exemple la culture à la bêche, ou à bras, qui est encore employée autour des villes, "là où la culture atteint son plus haut degré d'intensité". Puis, malgré tous nos appareils de levage, nos transports mécaniques, il y a, dans nos gares, nos ports et nos villes, des porteurs, des dockers, des déchargeurs, dont le métier n'est guère allégé. Il se demande enfin si "toute civilisation de circulation" comme la nôtre n'accroît pas le nombre des êtres voués au transport ainsi que le poids total des marchandises qui passent sur le dos de nos semblables?" Si ces observations tendent à montrer que, malgré les puissantes machines de tout genre qui sont à la disposition de l'homme, il doit toujours faire des efforts musculaires, rien n'est plus juste. Mais s'il s'agit de savoir s'il doit en faire autant, il faut distinguer: 1°) Il est hors de doute que, relativement à la masse levée ou transportée, les efforts humains sont réduits dans d'énormes proportions par rapport à ce qui était nécessaire avant "l'ère des machines." 2°) Le nombre de porteurs, de transporteurs de profession peut s'être accru d'une manière absolue par comparaison aux temps anciens. Mais il me paraît certain qu'il a dû diminuer relativement à la masse totale à transporter, et relativement à la population.

3°) Enfin, à supposer même qu'il n'en serait pas ainsi, n'est-il pas certain que le temps, pendant lequel le poids à lever qui à transporter reste sur le dos de nos semblables est moindre que par le passé.

Retenons seulement que le chemin de fer et l'auto ne nous dispenseront jamais de nous servir de nos jambes, et que malgré les grues puissantes et les ponts roulants, il faudra toujours des manoeuvres et des portefaix.

Bibliographie.

Il y a une bibliographie sur tous les aspects de la question dans Schmoller. Grundriss. t. I. liv. I. ch. 4. Un ouvrage intéressant au point de vue philosophique, est celui de Noiré, Das Werkzeug und seine Bedeutung für die Entwickelungsgeschichte der Menschheit. Leipzig 1880. - Voir aussi Babbage. Economy of machinery and manufactures. London 1832. - Ure, Philosophy of manufactures. 2d ed. London 1835. Cooke Taylor. Introduction to a History of the factory system. 1886. Hobson, The evolution of modern capitalism: a study of machine production. London 1894. E. von Halle, Grundriss zu Vorlesungen über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Maschine. 1898. - E. Levasseur, Comparaison du travail à la main et du travail à la machine. Paris 1900. Reuleaux. Théorie cinématique. t. I. trad. fr. A. Debize. Sombart. Der moderne Kapitalismus. t. II ch. III. Die neue Technik pp. 42. Jean Brunhes. La géographie humaine. Paris Alcan 1910. L'adaptation aux conditions géographiques pp. 790

Chapitre VII.

L'Organisation de la production.

§ 1er. L'Entreprise.

1.- Dans les sociétés échangistes comme la nôtre, l'organisation de la production repose sur les bases suivantes:

1°) Les moyens de production sont la propriété privée d'unités économiques (soit des individus - soit des sociétés) concurrentes.

2°) Ces unités ne se trouvent pas isolées, ne forment pas à elles-seules un tout indépendant; elles sont liées entre elles par l'association nécessaire dérivant de la division du travail, association qui se forme et se dissout par suite de l'intérêt particulier de ces unités économiques.

3°) On produit en général non pour soi-même, mais pour l'échange, c'est à dire pour l'usage d'autrui.

Cela revient à dire que le but de la production est le gain, le bénéfice (acquisition lucrative des biens.)

4°) En conséquence, l'élément capital de la production est la valeur d'échange du produit, qui détermine les propriétaires des moyens de production à choisir, d'après leurs propres conjectures, et de leur libre volonté, la direction que doit prendre la production, ainsi que son étendue.

Il faut arriver à un prix de vente supérieur au prix de revient:

5°) Enfin, le succès comme l'insuccès de la production, non pas technique mais économique, c'est à dire la valeur du produit revient aux possesseurs des moyens de production.

On peut définir l'entreprise: la réunion des éléments de la production, matière première, outils, main d'oeuvre, dans la main d'un individu ou d'un groupe d'individus qui dirigent la production en vue d'un bénéfice. Les productions qui ne comportent pas cet élément de gain ne seront pas considérées comme des entreprises.

Nous voyons par là les fonctions de l'entrepreneur dans l'économie générale, fonctions qu'il accomplit parce qu'il est de son intérêt personnel de le faire.

Elles consistent à :

1°) découvrir les besoins à satisfaire et les forces productrices disponibles, c'est à dire les bases matérielles de la production ;

2°) déterminer la direction de celle-ci et son étendue ;

3°) Concevoir le plan de la production économique, c'est à dire l'ensemble des dispositions à prendre, et des opérations à faire pour que la valeur d'échange du produit dépasse le prix de revient ;

4°) diriger l'exécution de ce plan.

On remarquera que, même sous un régime collectiviste, ces fonctions devraient être remplies.

Il y a lieu de distinguer l'entreprise individuelle de l'entreprise en société.

2. — A la tête de la première se trouve un individu, une seule personne, qui, économiquement indépendant, détermine la nature, l'étendue, la direction de l'entreprise dans la mesure de ses forces intellectuelles et de ses capitaux.

Comme il jouit seul du gain et qu'il supporte seul la perte, il apporte d'ordinaire à son entreprise tout le soin dont il est capable et il fait tous ses efforts pour que la conduite de l'affaire soit la plus rationnelle.

Un autre avantage économique de l'entreprise individuelle est qu'elle est plus plastique que toute autre, je veux dire qu'elle s'adapte aisément aux exigences de situation du marché et des consommateurs.

L'entrepreneur en effet, étant seul responsable, a la liberté et le pouvoir de changer à son gré les conditions de la production. Cette mobilité a pour conséquence de rendre très vive la concurrence entre les entreprises individuelles.

La situation personnelle de l'entrepreneur individuel vis à vis de son personnel de collaborateurs est toute spéciale.

A cause de sa responsabilité, il y imprime un caractère tout autre qu'une simple union d'intérêts matériels. Les rapports de personne à personne sont ici fréquents, inévitables. A côté du bénéfice, il y a la considération, l'influence sociale et même politique.

Cela ne veut pas dire que l'entreprise individuelle soit la meilleure : avec les moyens limités dont elle dispose, il lui eut été impossible de satisfaire aux exigences de la société moderne. Aussi a-t-on vu naître l'entreprise en société.

3. — Un grand nombre d'entreprises ne sont pas dirigées par un seul individu, à l'aide de ses propres capitaux.

Il s'est formé, spécialement à notre époque, une grande variété d'associations ayant un but économique, soit la production, soit la simple acquisition de biens: ce sont les sociétés commerciales et industrielles.
La forme de ces sociétés est déterminée par le droit, par la législation existante, qui règle leurs conditions d'existence, de fonctionnement, leur accorde, en une certaine mesure, les droits d'une personne physique: c'est ce qu'on appelle la personnalité juridique ou civile, qui se résume dans le droit de posséder, d'acquérir et d'aliéner, d'ester en justice, d'être sujets de droits et d'obligations.
Au point de vue économique, elles renferment les mêmes éléments que les entreprises individuelles car il s'agit toujours de la création de valeurs d'échange en vue d'un gain, au moyen de l'union, soit du travail de plusieurs personnes, soit de leur fortune (capitaux) soit d'une partie de celle-ci, ou bien de la réunion à la fois, du travail et de capitaux.

Les sociétés commerciales.

D'après le code de commerce belge (loi du 18 mai 1873, modifiée par celles du 22 mai 1886 et du 25 mai 1913) les sociétés commerciales sont celles qui ont pour objet des actes de commerce, c'est à dire en général ce que nous entendons, en économie politique, par opérations d'échange. Ils sont énumérés limitativement au titre 1er du Code de Commerce. Par une anomalie qui paraît singulière mais qui s'explique historiquement, les opérations d'échange relatives à des immeubles (par exemple, l'achat, pour les revendre, de terrains à bâtir, et aussi l'exploitation des mines) ne sont pas des actes de commerce.
Les sociétés commerciales se divisent en deux grandes catégories.
a) Celles qui ne jouissent pas de la personnalité juridique. Ce sont:
l'association momentanée et l'association en participation.
L'association momentanée est celle qui a pour objet de traiter, sans "raison sociale", une ou plusieurs opérations de commerce déterminées; les associés y sont solidaires.
L'association en participation est celle par laquelle une ou plusieurs personnes s'intéressent dans des opérations qu'une ou plusieurs autres gèrent en leur propre nom.
b) Celles qui constituent une individualité juridique distincte de celle des associés. Ce sont:
la société en nom collectif, la Société en commandite simple, la société anonyme, la

société en commandite par actions et la société coopérative, à laquelle il faut ajouter, comme une sous-espèce, l'Union du Crédit (sorte de société coopérative de crédit, fait en Belgique l'objet d'une loi spéciale. 26 mai 1901).

Les sociétés de la seconde catégorie doivent être formées par un acte spécial. Cet acte doit être authentique (par devant notaire) pour les sociétés par actions, qui sont la Société anonyme et la Société en commandite par actions; il peut être fait sous signature privée (sans le ministère d'un notaire) pour les autres sociétés.

En outre, les actes constitutifs des sociétés de cette catégorie doivent être publiés au Moniteur: en entier pour les Sociétés anonymes, les Sociétés en commandite par actions et les sociétés coopératives, par extraits pour les sociétés en nom collectif et les sociétés en commandite simple.

Les sociétés de la première catégorie n'ont pas besoin pour exister, d'être constituées par un acte spécial: il suffit de la simple volonté des associés, sans aucune formalité.

Voici les caractères essentiels des sociétés de la seconde catégorie:

1° La société en nom collectif est celle que contractent deux personnes ou un plus grand nombre et qui a pour objet de faire le commerce sous une raison sociale, dont peuvent seuls faire partie les noms des associés. Les associés en nom collectif sont solidaires pour tous les engagements de la Société.

C'est l'association la plus complète qui puisse se former: la fortune entière de chaque associé y est engagée.

2° La Société en Commandite simple. est celle que contractent un ou plusieurs associés responsables et solidaires, que l'on nomme commandités et un ou plusieurs associés simples bailleurs de fonds que l'on nomme commanditaires.

Le commanditaire n'est passible des dettes et pertes de la société que jusqu'à concurrence des fonds qu'il a promis d'y apporter. Le commandité, au contraire, est tenu des dettes sociales sur tout son avoir. Quand il y a plusieurs commandités, ils forment entre eux une Société en nom collectif, et sont donc solidaires. Le ou les commandités participent seuls à la gestion de la Société: même en vertu de procuration, le commanditaire ne peut faire aucun acte de gestion à peine d'engager sa responsabilité personnelle.

La cession des parts ne peut avoir lieu que d'après les formes du droit civil, l'exécution de la vente s'opère par la remise du titre de créance et après avoir donné connaissance de la cession à la Société. Cette Société est la mise en commun du travail et des capacités personnelles d'un ou plusieurs individus et de la fortune ou d'une partie de la fortune.

d'autres personnes. Elle convient particulièrement pour fournir à un inventeur ou à un technicien pauvre les ressources qui lui font défaut pour mettre à profit son invention ou ses facultés personnelles.

3°) La Société anonyme, ainsi appelée par ce qu'elle n'est désignée par le nom d'aucun des associés, donc par aucune raison sociale, est celle dans laquelle les associés n'engagent qu'une mise déterminée. (En anglais: limited company) Elle doit être qualifiée par une dénomination particulière.

La constitution de la Société anonyme requiert:

1°. Qu'il y ait sept associés au moins;

2°. Que le capital soit intégralement souscrit;

3°. Que chaque action, c'est à dire chaque part du capital soit libérée d'un cinquième au moins par un versement en numéraire ou un apport effectif. Le capital est divisé en actions qui peuvent elles-mêmes être divisées en coupures, lesquelles, réunies en nombre suffisant, confèrent les mêmes droits que l'action. La loi nouvelle (1913) énumère de nouvelles conditions obligatoires de l'acte de la fondation de la Société: Que chaque action soit libérée d'un cinquième au moins par un versement en numéraire ou par un apport effectif. Elle énumère les indications obligatoires de l'acte de Société:

1°. Spécification de chaque apport qui n'est pas effectué en numéraire, les conditions auxquelles il est fait et le nom de l'apporteur.

2°. Les mutations à titre onéreux dont les immeubles apportés à la Société ont été l'objet pendant les 5 années précédentes, ainsi que les conditions auxquelles elles ont été faites.

3°. Les charges hypothécaires grevant les biens apportés.

4°. Les conditions auxquelles est subordonnée la réalisation des droits apportés en option.

5°. La cause et la consistance des avantages particuliers attribués à chacun des fondateurs.

6°. Les montants, au moins approximatifs, des frais, dépenses, rémunérations ou charges, sous quelque forme que ce soit, qui incombent à la Société ou qui sont mis à sa charge à raison de sa constitution. La portée de cet article est d'obliger les constituants à mettre en pleine évidence tout ce qui est de nature à permettre aux autres associés, et à ceux s'engageant ou traitant par la suite avec la Société, de l'édifier sur l'avoir et les charges de celle-ci". La loi exige les mêmes formalités et conditions pour toute augmentation de capital social. Elle contient des dispositions nouvelles" en vue

d'organiser et de renforcer la publicité aussitôt que les titres se disposent dans le public."
On a voulu "protéger la masse des intéressés, en général inexpérimentés, contre les entraînements irréfléchis connus par les allégations hasardées ou mensongères de spéculateurs peu scrupuleux lorsque les fondateurs veulent, soit constituer la société en recherchant des souscripteurs dans le public, soit, après avoir constitué la société, faire appel au public pour la vente des titres qu'ils ont créés." Elle énumère les indications que doit contenir la notice, à publier par le moniteur, lors de l'exposition, l'offre et la vente publique d'actions, titres ou parts bénéficiaires. Elle spécifie la forme de la publicité obligatoire des souscriptions publiques : prospectus, circulaires, souscriptions, affiches, insertions dans les journaux. Elle rend solidairement responsables des préjudices résultant de leur faute tous ceux qui ont contrevenu aux dispositions légales relatives à la publicité. Elle fait une exception aux dispositions sur la publicité pour les ventes ordonnées par justice ou périodiquement par les commissions des bourses de commerce. Elle impose la publication de la notice avant toute inscription d'actions, titres ou part bénéficiaires à la côte officielle d'une Bourse de commerce.
Elle dit que "le capital des sociétés anonymes se divise en actions avec ou sans mentions de valeur. Indépendamment des actions représentatives du capital social, il peut être créé des titres ou des parts bénéficiaires. Les statuts déterminent les droits qui y sont attachés."

L'action est un titre représentatif de droits d'associés, constatant le droit à une quote part dans l'avoir social lors de la dissolution de la société, et une quote part dans les bénéfices annuels distribués sous forme de dividendes (l'obligation est un titre représentatif de droits de créanciers, donnant droit à remboursement à une échéance déterminée et à des intérêts, indépendants de la réalisation des bénéfices.) Les actions de capital ou actions, sont celles dont le montant à été versé, soit en argent, soit en valeur, c'est la part indivise des fonds. Les actions de jouissance sont celles qui remplacent les actions primitives amorties, c'est à dire dont la valeur nominale ou le prix pour lequel ces actions ont été revendues à la société a été remboursé aux actionnaires. Elles donnent encore le droit de participer aux distributions des bénéfices ; mais, lors de la distribution de la société, l'actionnaire n'a droit sur le fonds social qu'après prélèvement des sommes nécessaires pour amortir les autres actions. Les actions de dividende sont celles qui, distinctes et dépendantes des titres de capital, sont remises aux actionnaires pour leur créer un titre spécial sur le capital de réserve et ses produits, il sera une part de réserve.
au dividende. Si ce titre donne un droit spécial

d'action de capital, jointe à la part de réserve ou à l'action de dividende, constituant l'action pleine. « Le titre ou part bénéficiaire est un titre transmissible, ne représentant pas une partie du capital, n'attribuant aucun droit d'administration aucun droit sur l'actif social pendant la durée de la société, n'ayant pas de valeur nominale, mais donnant droit à une part des bénéfices et en général à une part du surplus de la liquidation, après remboursement au pair des actions.

Les actions sont nominatives ou au porteur. Les premières portent le nom de leur propriétaire. La différence est importante au point de vue de la cession : la propriété de l'action nominative ne se transfère que par une inscription, signée du cédant et du cessionnaire, au registre des actions nominatives, tenu au siège social ; la cession de l'action au porteur s'opère par la seule tradition (livraison) du titre. Une action ne peut être au porteur que quand elle est entièrement libérée.

La loi nouvelle établis des restrictions à la cessibilité des titres : " Les actions représentatives d'apports ne consistant pas en numéraire de même que tous titres conférant directement ou indirectement droit à ces actions, ne sont négociables que dix jours après la publication du deuxième bilan annuel qui suit leur création. "

On a voulu ainsi atteindre " les spéculateurs qui ne cherchent, dans la constitution d'une société que des profits immédiats ne passent au public des titres souvent attribués en contre valeur d'apports exagérés ".

Mais on n'a pas frappé d'innégociabilité temporaire les titres souscrits contre espèce. Les souscripteurs d'actions sont, même en cas de stipulation contraire, responsables du montant total de leurs actions ; la cession des actions ne peut les affranchir de contribuer aux dettes antérieures à sa publication. Mais ils cessent, à partir de la cession, d'être tenus de faire les versements qui pourraient être ultérieurement réclamés.

Plusieurs organes concourent à la conduite des affaires d'une société anonyme. C'est d'abord l'assemblée générale des actionnaires, les quels sont, au point de vue économique, les entrepreneurs. L'assemblée a les pouvoirs les plus étendus pour faire ou ratifier les actes qui intéressent la société. Elle a le droit d'apporter les modifications aux statuts, sans cependant pouvoir changer l'objet essentiel de la société. Il doit y avoir au moins une assemblée générale par an, convoquée dans des conditions de publicité déterminées par la loi. Sa mission principale est d'approuver le bilan et le compte de profits et pertes, présentés par le conseil d'administration, et de déterminer l'affectation du bénéfice brut, c'est à dire d'en faire la répartition en amortissements, réserve, dividende et tantièmes ou indemnités.

L'assemblée nomme les administrateurs qui sont des mandataires à temps et révocables. Ils doivent être au moins au nombre de trois. Leur mandat dure six ans au plus ; il peut être salarié ou gratuit. Comme garantie de sa gestion, l'administrateur doit affecter par privilège un certain nombre d'actions à la garantie de sa gestion. Ces actions doivent être nominative. Une mention de cette affection est faite par le propriétaire des actions sur le registre d'actionnaires.
"Les statuts fixent le nombre d'actions à déposer par chaque administrateur."
L'assemblée qui peut toujours, à toute époque, et à la simple majorité des voix, imposer aux administrateurs un supplément de cautionnement.
Les administrateurs qui ne se conforment pas sont réputés démissionnaires. Ils sont responsables de l'exécution au mandat qu'ils ont reçu et des fautes commises dans leur gestion. Ils ne contractent aucune obligation personnelle relativement aux engagements de la Société. Ils sont solidairement responsables de tous les dommages intérêts résultant d'infractions à la loi sur les Sociétés ou aux statuts sociaux.
A côté d'eux, la loi exige la nomination d'un ou plusieurs commissaires à qui appartient la surveillance générale de toutes les opérations de la société.
La loi a introduit une obligation nouvelle dans la rédaction du bilan
Il doit" mentionner séparément l'actif immobilité, l'actif réalisable, et un passif, les dettes de la société envers elle-même, les obligations, les dettes avec hypothèque ou gages et les dettes sans garanties réelles".
Jadis, les Sociétés anonymes devaient être autorisées par le Gouvernement, mais il n'en est plus ainsi aujourd'hui. Dix jours après la publication des statuts au Moniteur, elles peuvent faire tous actes juridiques, ventes, achats, contrats divers, notamment emprunts emissions d'obligations, agir en justice.
La loi exige la publicité de tous les actes importants de la société entre autres du bilan et de la situation Capital social.
La durée de la Société anonyme est limitée à trente ans, sauf quand elle a pour objet une concession du Gouvernement (par ex: chemin de fer) Dans ce cas, elle peut être formée pour la durée de la concession.
La loi a institué un régime spécial des obligations dans la Société anonyme, en vue de garantir plus pleinement, des droits de ses créanciers particuliers de la société. Elle met les dispositions qui régissent les émissions et Ventes publiques d'obligations en harmonie avec les articles qui règlent la mise en circulation des actions. Les obligations peuvent être nominatives, au porteur, mixtes, à ordre.

La loi règle la forme des obligations nominatives.
La même loi stipule que ces porteurs d'obligations ont le droit de prendre connaissance des pièces déposées en conformité de l'article 71 (pour l'assemblée générale) et d'assister, avec voix consultatives, aux assemblées générales..
Le Conseil d'Administration et les commissaires peuvent convoquer les porteurs d'obligations en assemblée générale, et ils doivent le faire sur la demande d'obligataires représentant le cinquième du montant des titres en circulation. Cette assemblée a le droit de prendre une série de décisions telles que: d'accorder des sûretés particulières au profit des porteurs d'obligations, de consentir à la réduction du taux d'intérêt, de prolonger la durée de l'amortissement, etc... etc...
4° La société en commandite par actions est celle que contractent un ou plusieurs associés responsables et solidaires avec des actionnaires qui n'engagent qu'une mise déterminée.
La raison sociale ne comprend que le nom d'un ou de plusieurs associés responsables; il peut y être ajouté une dénomination particulière ou la désignation de l'objet de l'entreprise.
Les gérants, qui sont les associés responsables, sont désignés par les statuts.
Les actionnaires forment, à côté de ceux-ci, une véritable société anonyme. L'assemblée générale, sauf disposition contraire des statuts, ne fait et ne ratifie les actes qui intéressent la Société à l'égard des tiers ou qui modifient les statuts que d'accord avec les gérants.
Le collège des commissaires peut avoir ici des droits plus étendus que dans la société anonyme : il donne notamment des avis sur les affaires que les gérants lui soumettent et autorise les actes que les statuts lui ont réservés. Sauf stipulation contraire, la société prend fin par la mort du gérant.
Cette société est, comme on le voit, une combinaison de la société en commandite simple et de la société anonyme ; elle a le même but que la première avec cette différence qu'elle permet une plus grande divisibilité et une plus grande mobilité du capital nécessaire au gérant ou commandité.
5° La société coopérative est celle qui se compose d'associés dont le nombre ou les apports sont variables et dont les parts sont incessibles à des tiers. Elle n'existe pas sous une raison sociale ; elle est qualifiée par une dénomination particulière.
Elle doit être composée de sept personnes au moins.

Les associés peuvent s'engager solidairement ou divisément, indéfiniment ou jusqu'à concurrence d'une certaine valeur.

Sous peine de nullité, l'acte constitutif de la société (qui ne doit pas nécessairement être authentique) doit déterminer :

a) La dénomination de la société et son siège ;

b) L'objet de la société ;

c) La désignation précise des associés ;

d) La manière dont le fonds social est ou sera ultérieurement formé et son minimum.

Il peut indiquer en outre :

a) La durée de la société, qui ne peut excéder trente ans.

b) Les conditions d'admission, de démission et d'exclusion des associés et les conditions du retrait des versements ;

c) Comment et par qui les affaires sociales sont administrées et contrôlées, et, s'il y a lieu, le mode de nomination et de révocation du gérant, des administrateurs et des commissaires, l'étendue de leur pouvoir et la durée de leur mandat.

d) les droits des associés, le mode de convocation, la majorité requise pour la validité des délibérations, le mode de votation.

e) la répartition des bénéfices et des pertes ;

f) l'étendue de la responsabilité des associés, s'ils sont tenus des engagements de la Société solidairement ou divisément, sur tout leur patrimoine ou jusqu'à concurrence d'une somme déterminée seulement.

Sur tous ces points, la liberté des fondateurs est entière ; mais s'ils omettent d'en disposer dans les statuts, la loi les règle expressément et en détail.

Toute société coopérative doit tenir un registre indiquant les noms des sociétaires, la date de leur admission, de leur démission, de leur exclusion, le compte des sommes versées ou retirées par chacun d'eux.

Chaque associé possède un titre nominatif (carnet) où sont consignés les versements et les retraits par lui opérés.

Les associés ne peuvent se retirer de la Société que dans les six premiers mois de l'année sociale.

L'associé démissionnaire ou exclu n'a pas le droit de provoquer la liquidation de la Société, pas plus que ses créanciers, en cas de décès, de faillite ou de déconfiture ;

Dans l'intérêt des tiers qui contractent avec la société coopérative, la loi exige que chaque année l'Administrateur dresse un inventaire; qu'un fonds de réserve soit formé, et que le bilan soit déposé au greffe du Tribunal, avec la liste des associés, mise à jour tous les six mois. Tout individu peut prendre connaissance et copie de ces documents au greffe. La publication au Moniteur n'est pas exigée. La société coopérative est essentiellement une association de personnes, caractérisée par l'incessibilité des parts à des tiers.

4. - Le rôle économique de la Société Anonyme.

L'origine des sociétés par actions ne remonte pas plus haut que le XVe siècle. La Banque St Georges à Gênes, en 1407, était par actions; ainsi que certaines associations de créanciers d'Etat à cette époque.

Mais ce n'est pas là, la filiation directe de nos sociétés anonymes.

Le mot "action" se trouve pour la première fois dans une ordonnance hollandaise relative au commerce "avec actions" de la Compagnie Néerlandaise des Indes Orientales, et la véritable première société par actions est cette Compagnie Néerlandaise des Indes Orientales dont la fondation remonte à 1602.

Jusqu'au XIXe siècle, se sont surtout les compagnies maritimes et coloniales qui sont constituées "par actions".

Vers 1680, il en est de même de l'assurance maritime et en 1694 on voit apparaître dans la banque les capitaux divisés en actions.

Au XVIIIe siècle, on trouve des compagnies "par actions" dans le commerce du blé, alors aléatoire, du bois, pour quelques fabriques et aussi pour l'établissement de canaux (en Angleterre depuis 1771), mais cependant sans que ces sociétés dépassent en importance les compagnies coloniales.

En France, c'est l'aventure célèbre de l'Ecossais Jacques Law, qui a constitué la première expérience de spéculation en grand. Ce financier avait fondé une compagnie destinée à acheter des terres à la Nouvelle Orléans et à les mettre en valeur. Grâce à l'appui de la Cour, il se produisit un véritable engouement pour cette affaire et, en quelques mois, les actions montèrent à des sommes fabuleuses; au bout de deux ans, l'enthousiasme général fit place à la défiance, la chute fut plus rapide que ne l'avait été l'ascension et bientôt le fameux Law fut réduit à la plus extrême misère.

C'est en France que l'organisation de la société anonyme a d'abord été rendue "républicaine", donnant aux porteurs d'actions le droit de vote, auparavant réser=
=vé aux membres du Conseil d'Administration.
Ce n'est que plus tard, dans les autres pays, et en Angleterre seulement au XIXe siècle, que l'on a copié cette organisation.
En Belgique, les premières sociétés par action sont:
en 1722, la Compagnie d'Ostende (Compagnie de commerce des Indes Orientales)
en 1754, la Société d'assurances d'Anvers;
en 1782, la Société d'assurances de la Flandre.
Mais il serait difficile de les assimiler à nos sociétés modernes; il leur manque des caractères essentiels.
Le code de commerce français est mis en vigueur en 1807 et la première société anonyme sous ce régime est la société d'assurances encore existante "Securitas".
Le Roi Guillaume poussa à la constitution de sociétés. En 1830, il y en avait 24 dont 11 furent dissoutes à la Révolution.
Mais de 1834 à 1838, sous l'impulsion de la Société Générale, 124 sociétés ano=
=nymes, dont beaucoup de charbonnages, furent constituées; 65 ayant été dis=
=soutes, il existait encore 74 sociétés en 1838.
Alors se produisit une crise financière et à la fin de 1840, on ne comptait guère que 78 sociétés.
A partir de 1845, s'ouvre une nouvelle période de fondations; surtout de compagnies de chemins de fer. Mais elle est interrompue par la crise de 1847-48.
La Société anonyme peut être appréciée à différents points de vue.
1. Au point de vue du placement, elle a pour avantages:
de faciliter les placements à long terme puisqu'il n'y a pas de danger de conversion et que la durée des sociétés est longue; d'autre part, elle satisfait ceux qui cherchent un placement à court terme par la facilité de la vente des actions; elle attire de même le spéculateur par suite des facilités de l'échange.
Les facilités d'aliénation permettent également de se garantir contre les pertes.
Comme la valeur de l'action peut être réduite à de faibles sommes, elle est accessible à de petites bourses.

Enfin, comme il est possible de placer son capital dans beaucoup de sociétés, on peut ainsi diminuer les chances de pertes et par conséquent les risques.
Cependant, elle n'est pas sans désavantages car si l'action de la Société anonyme peut apporter plus de bénéfice que l'obligation dont l'intérêt est fixe et invariable, elle n'en possède pas la stabilité.
En effet : l'amour du gain et de la spéculation provoquant la fondation inconsidérée d'entreprises, ont pour conséquence de rendre variable la valeur du titre sur le marché.
D'autre part, le Conseil d'Administration décidant du placement des valeurs, l'actionnaire n'a guère d'influence sur l'emploi de son capital. Cet état de choses offre un grand danger surtout pour les petites gens qui abandonnent ainsi leurs capitaux aux administrateurs et n'ont pas toujours l'intelligence, ni les moyens d'information nécessaires pour effectuer des placements rationnels et rémunérateurs.
B -- Au point de vue économique et social, elle offre également divers avantages. La facilité de la concentration de capitaux a poussé à la fondation de grandes entreprises : l'histoire des chemins de fer, des voies de communication en général, de l'éclairage, des conduites d'eau modernes et de beaucoup d'autres industries est liée à celle des sociétés anonymes.
En ce sens, elle modifie et assainit la concurrence : elle permet de réunir quantités d'entreprises, qui, isolées, n'existeraient pas, ou du moins seraient une charge.
Elle donne en outre un meilleur emploi aux petits capitaux et par conséquent un rendement supérieur, au capital national.
En procurant des occasions plus nombreuses d'utiliser les forces intellectuelles des individus, la Société anonyme arrive à payer de gros traitements à un personnel d'élite.
Par la longue durée de l'entreprise, elle assure aux ouvriers, dans une certaine mesure, la durée de l'emploi.
Quant aux désavantages, ils sont assez nombreux :
La concentration des capitaux, opérée rapidement, occasionne des crises, anéantit des entreprises et même des populations.

Elle peut conduire à des coalitions dangereuses pour le public, telles que cartells et trusts.
Par suite de placements injustifiés, elle est la cause d'irrégularités et de crises dans le développement industriel : l'une des plus célèbres est la "crise des chemins de fer (1850-1860)".
Dans plus d'une affaire, elle a provoqué une immobilisation trop considérable de capitaux.
La société anonyme est essentiellement et uniquement une réunion de capitaux. De là, le caractère purement économique des rapports entre les actionnaires et le personnel ouvrier.
Elle excite, d'autre part, la passion du jeu et le désir de s'enrichir sans travailler, passions qui gagnent facilement certaines couches inférieures de la société.
En accroissant l'amour du gain, elle a favorisé la création de sociétés en vue de la spéculation. C'est ainsi que dans les Sociétés de Mines d'or du Sud africain, on a émis des petites actions de 1 £ et 5 sh, voire 2 1/2 sh.
L'Economist de Septembre 1895 a publié, à ce sujet, une statistique très intéressante :

Sociétés.	Valeur nominale du Capital.	Valeur en bourse	% du Capital nominal.
25 payant un dividende	6.55 mill^s £	38.52 mill^s £	588 %
33 ne payant pas de dividende	27.73 "	113.23 "	409 %
31 immobilières et autres.	15.87 "	63.58 "	401 %
ou Total	50.16 "	215.37 "	429 %

La société anonyme a poussé à la fondation inconsidérée ou frauduleuse d'entreprises dont le succès était impossible. Les fondateurs de ces entreprises ont donc parfois été tentés de faire des opérations qui n'avaient d'autre but que leur profit personnel. Cette préoccupation se manifeste notamment par une rémunération excessive de leur qualité de fondateurs, une évaluation exagérée de leurs apports ; ou bien, à peine l'affaire lancée et les actions haussant sous l'effet d'une réclame payée, ils vendent leurs actions avec bénéfice ; ou bien encore,

maîtres de l'administration, ils font acquérir par la société des immeubles, des marchandises, des brevets leur appartenant.

Le plus grand abus vient surtout de la facilité de spéculation en bourse, pour des gens qui sont à même de créer des courants d'opinion.

Le Moniteur des Intérêts matériels, dans un article du 7 février 1904, a recherché le sort financier de toutes les sociétés anonymes fondées depuis 1873, date de la promulgation de la loi.

"De 1873 à 1892, il a été fondé 1610 sociétés anonymes au capital de 1990 "millions (1143 millions d'apports); ces sommes sont devenues au dernier "bilan renseigné, bilan actuel ou bilan de liquidation, 2237 millions et il "restait à effectuer 153 millions de versements. Sur ces 1610 sociétés, il n'en "existe plus en vie régulière; en 1902 que 468, c'est à dire moins de 30 % avec "un capital de 843 millions représentant 37 % du total. Leur vie est prospère; "le bénéfice annuel représente 9.89 % du capital. Sur les 1142 sociétés ayant "cessé d'exister, 194 comptant pour 241 millions ont clôturé avec bénéfice "au dernier bilan (bénéfice moyen de 10 %); les 948 autres ont produit des "résultats fâcheux, savoir: 600 avec 774 millions de capital représentaient "en dernier lieu une perte constatée de 277 millions, soit près de 36 %; 348 "avec 379 millions échappent à l'analyse parce qu'elles n'ont pas satisfait "aux prescriptions de la loi et qu'il n'existe pas d'acte constatant leur "décès". Il est donc manifeste que la légèreté, voire la fantaisie, ont souvent présidé à la constitution des sociétés anonymes.

La plus grande faiblesse de la Société anonyme est que l'actionnaire n'est mêlé en rien à l'exploitation de l'affaire. Les employés de la Société dépendent de la majorité des actionnaires ou des plus influents d'entre eux et ceux-ci ne songent qu'au dividende. Par conséquent, il est rare que les salariés de la Société anonyme fassent tout ce qu'il faut pour l'entreprise. Ils ne cherchent qu'à satisfaire la majorité ou le petit nombre d'actionnaires dont ils dépendent.

Quand des maisons ou des groupes de spéculation, des banques fondent des sociétés anonymes, elles placent dans l'affaire des mandataires qui doivent y défendre leurs intérêts; y faire prévaloir leur influence. Il va de soi, aussi qu'on rencontre dans les Conseils d'Administration des gens dont le seul titre est d'être parents ou amis d'actionnaires influents.

D'autre part, la surveillance du personnel inférieur est souvent négligée car rien ne remplace l'oeil du maître.

Un grand inconvénient de la société anonyme est son défaut d'adaptation: Quand arrive un changement dans les conditions du marché, alors qu'un entrepreneur individuel peut adapter ses affaires très rapidement à la situation, il n'en est pas de même de la Société anonyme où le Directeur dépend du Conseil d'Administration, et celui-ci de l'assemblée.

L'assemblée, incompétente, est toujours tentée de sacrifier l'avenir au present; elle ne cherche qu'une chose: le dividende.

C. Au point de vue de l'exploitation, la société anonyme fait contraste avec l'entreprise individuelle: il y a pluralité d'entrepreneurs dont la responsabilité est limitée, le risque y est partagé et même chaque entrepreneur (actionnaire) est dans l'impossibilité de prendre part lui-même à l'exploitation.

Ce qui avantage spécialement la société anonyme, c'est la facilité d'accumuler le capital. Celui-ci y devient une force durable, indépendante des personnes. De là, les facilités de crédit qu'elle obtient sur le marché des capitaux. Par contre, l'intérêt personnel faisant défaut, l'affaire peut être mal conduite, on peut y voir aisément dépasser les bornes de la proportion des capitaux, fixes et circulants, nécessaires à l'entreprise.

Les facilités mêmes du crédit occasionnent des abus et il n'est pas rare surtout de constater que le capital est détourné du but que se proposaient les fondateurs. On peut affirmer en outre que l'exploitation y est plus coûteuse que dans l'entreprise individuelle. L'organisation de la Société anonyme présente des traits peu favorables sous ce rapport.

Rôle économique de la Société Coopérative

5. - A la différence de la Société anonyme qui est essentiellement impersonnelle, la Société coopérative a pour raison essentielle d'unir, dans un but économique, des personnes et particulièrement celles appartenant aux classes peu fortunées ce qui ne veut pas dire cependant qu'elle se limite à ces personnes

D'après l'objet auquel elles s'appliquent, on en distingue diverses espèces 1°) Sociétés coopératives pour la construction et l'acquisition de maisons destinées à l'habitation de leurs membres. Elles sont surtout nombreuses en Angleterre

(2500), aux Etats-Unis (6000) en Allemagne (400);

2°) Sociétés coopératives de consommation, ayant pour but l'acquisition de tous les objets de consommation courante : épicerie, boulangerie, etc....

3) Sociétés coopératives de crédit, banques populaires : les sociétés "Schulze Delitzch" et "Caisses Raiffeisen".

4) Sociétés coopératives d'achat en gros de marchandises et de matières premières : tels sont les syndicats agricoles en France.

5) Sociétés coopératives de production.

Au point de vue de leurs effets économiques, elles se divisent en 3 espèces :

1) Les unes, comme les sociétés coopératives de consommation, tendent à améliorer les conditions techniques de l'échange, en supprimant un nombre superflu d'intermédiaires, poids mort énorme de la circulation des biens.

2) Les autres, comme les sociétés d'achat en gros tendent à conserver la petite industrie et les petites entreprises vis à vis de la grande, en faisant des économies de frais généraux.

3) D'autres enfin, surtout les sociétés coopératives de production, tendent à donner au travailleur une plus grande indépendance, à l'affranchir du capital d'autrui en le rendant possesseur, non personnellement, mais comme associé, des capitaux dont il a besoin.

Nombre de réformateurs sociaux ont fondé les plus grandes espérances sur la Société coopérative. Elle présente à coup sûr, sur l'organisation existante, des avantages qui sont des progrès considérables dans tous les domaines.

Ch. Gide dit avec raison : "Chaque forme particulière d'association coopérative "met fin à une forme particulière de conflit."

En effet, la coopérative de consommation fait cesser l'antagonisme d'intérêts entre vendeur et acheteurs, puis, quand elle devient assez puissante, entre producteur et consommateur. La coopérative de crédit supprime les luttes entre créancier et débiteur, et parvient à faire disparaître l'usure (Allemagne). La coopérative de production met fin aux conflits entre le travail et le capital, en supprimant le salariat.

C'est pourquoi la Société coopérative est le plus parfait, le plus puissant correctif à l'individualisme d'aujourd'hui, réduisant le capital à son véritable rôle qui est de servir d'instrument à la production.

On discute très vivement la question de savoir si la coopération est susceptible d'amener dans la société une transformation générale, de nature à l'améliorer dans son ensemble. Il est certain que le développement de la coopération est considérable et partout en voie d'augmentation.

D'après le Landwörterbuch der Staatswissenschaften (1909); on compte:

En Angleterre, en 1907, 2200 sociétés avec 2.400.000 membres environ.

En France la même année: 4000 syndicats agricoles (Sociétés coopératives d'achat en commun)

2000 sociétés coopératives de crédit agricole.

2500 sociétés coopératives agricoles d'autre espèce.

76 caisses régionales, 1638 caisses de prêts, 18 banques populaires, 2166 sociétés coopératives de consommation dont 2009 comptaient ensemble 641.049 membres.

En Allemagne (en 1908) il y a un total de 26851 sociétés coopératives de tout genre comprenant 4.105.594 membres. Le plus grand nombre de ces sociétés est formé par les coopératives de crédit (16.992 sociétés avec 2.202.949 membres).

En Autriche, à la fin de 1907, il y avait 12.667 sociétés coopératives, dont 8.543 de crédit et 1026 de consommation.

En Hongrie, 2041 sociétés coopératives comptaient ensemble 525.972 membres, presque toutes étaient agricoles.

En Italie, environ 7000 sociétés coopératives dont 1448 de consommation, avec un total de 20.000 membres

En Belgique, d'après un relevé officiel, il y avait en 1909, 945 coopératives en tout genre, dont 831 d'entre elles comptaient un total de 324.700 membres. Toutefois, ces chiffres empruntés uniquement au Moniteur, ne sont que très approximatifs. De plus, ce relevé ne comprend pas les sociétés coopératives agricoles.

En Danemark, il y avait 1000 sociétés coopératives de consommation, avec 100.000 membres et 1.057 laiteries coopératives agricoles comptant 150.000 membres.

En Suisse, 396 coopératives de consommation et beaucoup d'autres parmi lesquelles on compte 2326 coopératives agricoles ayant au total plus de 250.000 membres.

Au Japon, en 1903 il y avait 583 coopératives dont 357 de crédit, 101 de consommation et 16 de production.

En Suède. (de 1897 à 1906) 3162 sociétés coopératives dont 499 de consommation 133 de production et 586 agricoles.
En Serbie. On compte 903 sociétés dont 148 agricoles.
En Roumanie (1906) 2021 coopératives de crédit avec 239.002 membres.
En Finlande (1907) 1014 sociétés coopératives dont 310 de consommation avec 48.000 membres.
Il n'est certes pas exagéré d'évaluer à ~~8 à 9~~ 40 millions le nombre des coopérateurs dans le monde.
Or le mouvement est relativement récent. C'est le 21 décembre 1844 que se fondait en Angleterre le prototype des coopératives de consommation:
"Les Equitables pionniers de Rochdale" par 28 tisserands, réunis pour acheter les marchandises dont ils avaient besoin couramment dans leur ménage. Il ont dressé du premier coup le type de règlement que l'expérience a montré être le meilleur.
En voici les principes: "Ce sont les ouvriers qui doivent prendre la direction et faire "leurs affaires eux-mêmes; le prix de vente ne doit pas être inférieur au prix normal, "afin de ne pas indisposer les concurrents; on vend non seulement aux membres, mais "à tout le monde, avec cette restriction que, si l'on fait une ristourne aux acheteurs, "elle sera plus grande pour les acheteurs membres; quel que soit le nombre de parts "d'un membre, il ne possède qu'une voix à l'assemblée, contrairement à ce qui "se passe dans les sociétés anonymes; les fondateurs ont considéré que l'ouvrier doit "non seulement vivre, mais chercher à s'élever d'avantage; de là des oeuvres "d'éducation qui sont considérées comme un accessoire obligé de la société coo- "pérative." La société des "Equitables pionniers de Rochdale" existe encore actuellement.
Leur exemple a été suivi dans tous les pays, mais nulle part la coopération n'a pris plus d'extension que dans sa patrie d'origine.
Les dernières années du XIXe siècles ont vu se produire chez les coopérateurs an- glais deux faits importants: 1) La constitution de "Wholesales" ou magasins d'achats en gros des coopératives elles-mêmes; 2) On est arrivé bientôt à produire soi-même les biens dont on a besoin. Le "Wholesale" anglais et le "Wholesale" écossais possèdent des usines, des meuneries; affrètent des navires. Dans ces conditions, la société coopérative devient une puissance aux mains de l'élite

de la population ouvrière ; c'est dans les coopératives que se forme cette race in= =telligente et vraiment supérieure des Trade-unionistes, si remarquable à tant d'égards.

En Allemagne, la Société coopérative présente un développement tout autre ; elle a laissé jusque dans ces dernières années les ouvriers indifférents, mais s'est im= =plantée chez les paysans ; elle ne s'est établie que sous forme de sociétés de crédit, sauf quelques sociétés coopératives de consommation dans les grandes villes mais elles comprennent beaucoup de bourgeois, telle est " le Consumverein de Brelau " la plus grande de toutes.

En France, le mouvement coopérateur enthousiaste et idéaliste au début, fit naître vers 1848 beaucoup de sociétés de production ; la plupart échouèrent, ce qui a fait un tort énorme à l'idée coopératiste jusqu'en ces dernières années. Depuis 1890, le mouvement a repris, mais les sociétés françaises sont fort sujettes à des dissensions intestines qui nuisent à leur succès.

Chez nous, c'est l'esprit de parti qui a donné l'essor à la coopérative, en 1883, sous l'impulsion de Mr Anseele, les socialistes de Gand fondèrent la célèbre coopérative du Vooruit. Dans l'idée de ses fondateurs, cet organisme n'était d'ailleurs pas un moyen de développer l'esprit coopératif chez les ouvriers, mais une ma= =chine de guerre dont le bénéfice devait servir à soutenir la propagande du parti. Les partis bourgeois et surtout le parti catholique ont profité de l'exemple et se sont efforcés de fonder aussi des sociétés coopératives.

Mr Gids et son école nourrissent l'espoir que la simple extension de la coopération, englobant toutes les classes de la société, suffira pour réformer la société tout entière et faire ainsi " l'économie d'une révolution ". Il n'y a rien là d'impossible, mais nous sommes fort éloignés de semblable état de choses.

Les raisons de l'échec des sociétés coopératives se trouvent en elles-mêmes : manque de capitaux, manque d'entente entre les membres, manque de capacités techniques. Enfin, le dernier écueil, c'est que la Société coopérative tend à ramener les ancien= =nes formes qu'elle se proposait d'éliminer. En 1890, la Société des " Lunetiers de Paris " comptait 131 associés occupant 1480 ouvriers ; les parts à l'origine de 300 fcs, valaient 50.000 fcs : elle ressemblait plus à une société capitaliste qu'à une coopérative. Il faut d'ailleurs reconnaître que, demander aux ouvriers de la

première heure, à ceux qui ont réussi à force de privations et de persévérance à fonder une entreprise prospère, d'admettre sur un pied d'égalité les ouvriers de la 11e heure, c'est vraiment leur supposer un rare désintéressement. (Ch. Gide). Cependant il est permis d'espérer que cet écueil sera évité si, comme en Angleterre, on éduque les jeunes et si on les pénètre, dès leur enfance, de l'esprit coopératif : tous pour chacun, chacun pour tous.

6.- L'entreprise publique. C'est celle qui est faite au nom d'un organisme de droit public, l'Etat, la Province, la Commune en opposition avec celles des particuliers et des sociétés. Il faut la distinguer du service public. A la base de celui-ci en effet, ne se trouve pas la préoccupation de gain qui caractérise l'entreprise publique. Les chemins de fer de l'Etat Belge, les Postes, le Télégraphe, le Téléphone, les Tramways des villes, les Monopoles établis dans un but fiscal : la régie du tabac et des allumettes en France, du sel dans certains états allemands, le monopole des eaux de vie en Russie, sont des entreprises publiques ; les routes, les ponts libres etc. sont au contraire, à ranger dans les services publics.

Ce qui différencie spécialement ces entreprises, ce n'est pas leur étendue, la nature de leur objet, le but économique qu'elles poursuivent, mais la nature de la direction et l'organisation du travail.

La direction repose sur la volonté d'un corps public : les chambres législatives, les conseils provinciaux et communaux. A la différence d'une société par actions, ces organismes ne peuvent pas avoir uniquement pour but de faire des bénéfices, ils ont surtout en vue l'intérêt général.

L'organisation du travail a une base toute différente de celle de l'industrie privée ici, l'employé qui prend généralement le nom de fonctionnaire est dans une situation spéciale vis à vis du pouvoir public. Le salaire par exemple n'est pas fixé par un contrat renouvelable à la volonté des parties, mais par des lois ou règlements publiés qui les lient toutes deux. La révocation, la démission d'un fonctionnaire ne peuvent avoir lieu que dans certaines conditions fixées par ce règlement. Il jouit donc d'une plus grande sécurité. Il est assuré d'un salaire fixe quelque soit le travail qu'il donne, l'intérêt à la réussite de l'entreprise est ainsi diminué et remplacé par le sentiment du devoir. Aussi, constate-t-on souvent une diminution de rendement.

La faiblesse de l'entreprise publique se trouve surtout dû le défaut de responsa=
=bilité des fonctionnaires.
Cependant, il faut bien reconnaître que certaines entreprises privées sont si étendues, qu'elles se rapprochent considérablement, à ce point de vue, des entre=
=prises publiques. Il s'y rencontre toute une hiérarchie d'employés qui sont en réalité devenus fonctionnaires.
Il est assez difficile de se faire une idée exacte des avantages et des inconvénients des deux genres d'entreprises. En ce qui concerne l'exploitation des chemins de fer par exemple, il suffit que le Gouvernement commence à exploiter les meilleures lignes, ou que l'inverse se produise pour que l'on manque de points de comparaison rigoureux.
D'autre part, les compagnies en se défendant contre le rachat des concessions par l'Etat, ont tellement travaillé l'opinion publique que l'on peut dire que la vérité est impossible à connaître. L'enquête parlementaire poursuivie en 1895 en France a établi qu'il existait un syndicat de défense composé des six grandes Compagnies qui, par des subventions considérables se concilie la grande presse et crée des courants d'opinions artificiels par la publication de nombreuses brochures, tracts, articles généraux dans des revues scientifiques, des journaux, etc.. (Voir: Ed. Millhand "Le Rachat des Chemins de fer").
Ce que l'on ne peut nier, c'est que les entreprises publiques peuvent arriver à em=
=ployer à l'amélioration de leur exploitation l'économie qu'elles réalisent du fait qu'elles n'ont pas de dividendes à verser à des actionnaires.

§ 2. Formes de la production qui ne reposent pas sur l'échan=ge. — 1. Production domestique.

C'est celle qui s'accomplit au sein du ménage sans échange ni circulation de biens. Le producteur s'y confond avec le consommateur.
Ici, on ne cherche pas à produire un bien ayant une valeur d'échange, on vise seulement à ce que la valeur d'usage du bien créé soit estimée supérieure à la privation de ce bien et à la peine qu'on se donne pour l'acquérir.
Cette forme de la production, qui dans la société primitive était générale, tend de plus en plus à disparaître et est actuellement réduite à la préparation des repas, la confection d'un petit nombre de vêtements ou d'objets de consommation immé=

diate, à des travaux de conservation des biens.
Mais l'évolution des grandes villes semble vouloir la supprimer complètement; on y voit se multiplier en effet des institutions permettant de se passer du ménage. En Amérique on cité des exemples d'habitations qui abritent 250 ménages auxquels beaucoup de services sont communs.
2. = Production collective ou commune. Comme la précédente, elle n'a pas pour but de créer une valeur d'échange. Seulement ici, l'unité économique n'est plus la famille, mais une communauté d'individus plus ou moins importante. Citons comme exemple: les coopératives de production qui ne travaillent que pour leurs membres, des couvents, des institutions charitables. Ce peut être aussi un corps public; l'Etat, la Province, la Commune, mais dans ce cas la production revêt les caractères du service public. Elle a pour objet des biens ou des services, par exemple, les routes, les établissements d'instruction gratuite, la police, l'armée. La grande différence entre cette forme de production et les autres, réside surtout dans la situation des membres de la communauté vis à vis du produit. Celui-ci en effet, est fabriqué pour satisfaire l'intérêt général et non en vue d'un gain ou d'un intérêt individuel. Les entreprises qui produisent des valeurs d'échange, subsistent par elles-mêmes, elles se renouvellent continuellement et automatiquement; une partie des bénéfices sert à amortir le capital et permettre à l'entreprise de se poursuivre. La production collective au contraire, a besoin pour s'alimenter de la mise en commun d'un surplus donné par d'autres productions: dans nos services publics ce sont les contributions qui fournissent ce surcroît.

Bibliographie.

Schaffle. Kapitalismus und Sozialismus. 2e an. 1878 - Von Schmoller. Grandriss I pp. 411. 399. Mataja. Der Unternehmergewinn. 1884. - Von Philippovich. Grundriss I pp. 15/399 - Sur la Société anonyme. R. Von der Borght - 2° Aktiengesellschaften an Handwörterbuch der Staats w. (t. I. 1909) avec une bibliographie. T. Théate. Les Sociétés anonymes: Abus et Remèdes. Bruxelles 1905. Le Moniteur des Intérêts Matériels traite souvent des questions pratiques et juridiques relatives aux sociétés anonymes. Son relevé cité dans le texte, est au n° du 14 déc. 1902, p. 3661 - V. aussi les Actes des congrès internationaux des sociétés par action. Paris 1889 et 1900.

Bruxelles 1910.
Sur la Société Coopérative. Ch. Gide. La Coopération. 2e édition. 1906 et Les Sociétés coopératives de consommation. 1904. Hans Crüger, v. Erwels und Wirtschaftsgenossenschaften, an Handw. der Straatsis. t. IV (1909) Holyoake. The history of coopération in England. 2 vol. 1885. Mrs Sidney Webb (Beatrice Potter) The Coopérative movement. 1892..
Sur les entreprises publiques: Edgard Milhand: le Rachat des Chemins de fer. Paris 1904 et la revue, dirigée par lui: Les Régies municipales. Le Verein für Sozialpolitik a fait une enquête considérable sur: Die wirtschaftlichen Unternehmungen der Gemeinden (Schriften, 128 à 132) 1907 à 1910.

Chapitre VIII.

Le Principe régulateur de la production.

§ 1. La libre concurrence.

1. — Dans toutes les formes de production qui ne reposent pas sur l'échange, (production domestique et collective), la production est réglée par la consommation ; c'est le consommateur qui dirige toute l'action économique. Dans une société collectiviste, où les instruments de travail appartiendraient à la collectivité, il faudrait nécessairement qu'il y eut un organisme réglant d'autorité, la quantité des biens à produire.

Mais dans notre société échangiste, comment la production est-elle adaptée à la consommation? Le problème est d'autant plus complexe qu'il est sous l'influence de causes qui ne sont pas toujours d'un ordre purement économique.

Cependant, voici comment on peut se faire une idée schématique du principe régulateur de la production. Deux cas peuvent se présenter :

1° La somme des produits est insuffisante. 2° elle est trop considérable.

Première hypothèse. Il y a trop peu de produits pour satisfaire tous les consommateurs ; ceux-ci sont disposés à offrir un prix supérieur et la demande augmente. La hausse du prix de vente aura pour effet, ou bien de donner au producteur des bénéfices plus importants, ou bien de lui permettre de couvrir des frais de production plus élevés.

De toute façon, cette circonstance aura pour conséquence d'attirer dans l'industrie en question de nouveaux capitaux ce qui se manifestera par une augmentation du nombre de producteurs ou une augmentation d'outillage permettant une plus grande production. Cette augmentation va se continuer jusqu'au moment où la seconde hypothèse sera réalisée.

Deuxième hypothèse. La somme des produits est trop considérable par rapport aux besoins à satisfaire. Dans ce cas, le consommateur ne sera plus disposé à offrir un prix aussi élevé, la demande diminuant, le prix de vente tombera. Cette baisse diminuera le bénéfice de fabrication, et par

conséquent les placements de capitaux ne seront plus nombreux dans l'industrie en question, mais ils feront place à des retraits. En outre, pour certains producteurs le prix de vente du produit en baisse sera inférieur au coût de production : ils seront en perte, et devront forcément cesser de produire. Résultat, la production totale diminuera.

Tel est le schéma théorique de la régularisation de la production, ou plus exactement de son adaptation à la consommation. On remarquera qu'elle n'est possible que si la concurrence existe entre les consommateurs - pour faire le prix de vente - et entre les producteurs - pour augmenter ou cesser leur fabrication.

D'autre part la régularisation paraît automatique ; elle joue d'elle-même, et dans la mesure qu'il faut.

Mais on aperçoit immédiatement que malgré cet automatisme l'appareil n'est pas parfait, parcequ'il demande du temps : ce n'est pas à la première baisse du prix de vente que peut s'opérer la réduction de la production. Il y a ici comme une inertie qui entraîne la production ; nous verrons plus loin l'importance de ce facteur.

2.- <u>Conséquences économiques de la libre concurrence</u>. Outre cet effet régulateur, la libre concurrence possède les avantages suivants :

1°) Ceux qui disposent de capitaux et de forces de travail ont continuellement l'attention tournée vers l'acquisition d'un bénéfice ; la libre concurrence a pour effet de les attirer vers les industries qui ont besoin de ces deux éléments de production. Aussi doit-elle être considérée comme une des grandes causes de la variété et de l'extension de la production.

2°) La concurrence des producteurs fait tendre le prix de vente vers le prix de revient.

En effet, si une industrie donnait des bénéfices par trop considérables, il se fonderait de nouveaux établissements qui, attirés par le gain, lanceraient sur le marché le même produit à des prix inférieurs. De plus, la production augmentant, le prix diminuerait inévitablement.

Le prix de vente ne peut non plus être d'une manière permanente inférieur au prix de revient, car les usines travailleraient à perte et ne pourraient subsister.

3°) par suite de cette tendance, les industries travaillent à diminuer le prix de revient, elles perfectionnent leur outillage, leur organisation technique et commerciale, cherchent de nouveaux procédés.

4°) de cette façon la libre concurrence conduit à une baisse des prix d'où une plus ample satisfaction des besoins et une amélioration de la situation matérielle de l'homme.

5°) La liberté des contrats permet à ceux qui possèdent de faire valoir leurs capitaux sans produire eux-mêmes, ce qui a pour résultat d'augmenter le capital.

Mais la libre concurrence n'est pas sans présenter certains inconvénients:

1) Elle a une action importante sur la marche de la production économique et si elle n'est pas la cause fondamentale des crises industrielles, elle les complique et les aggrave. Nous y reviendrons dans un paragraphe spécial.

2) Toute espèce de production, contient un élément de risque et implique une certaine spéculation. Mais la libre concurrence a pour effet d'augmenter considérablement l'incertitude provenant du risque, et d'augmenter l'élément de spéculation.

3) Il peut arriver que la libre concurrence, au lieu de conduire au bon marché, amène momentanément une hausse de prix.

Le cas s'est présenté en France sous Napoléon III. Le pain était à cette époque taxé et le nombre des boulangeries limité. Cette réglementation vint à être supprimée: naturellement le nombre des boulangers a augmenté ce qui aurait dû, semble-t-il, produire une diminution du prix du pain, d'autant plus qu'à ce moment le prix du blé était en baisse. Le contraire se produisit et cela s'explique par ce fait que, chaque boulanger vendant proportionnellement moins que les boulangers précédents, était forcé pour se maintenir de chercher une compensation dans l'augmentation de prix.

4) Il n'est nullement certain que l'appât d'un bénéfice individuel soit suffisant pour faire concorder l'intérêt général avec l'intérêt personnel. De là des défauts évidents dans la répartition des forces productives. Il y a probablement trop de commerçants et la répartition des médecins n'est pas rationnelle. Il y a pénurie de ces praticiens à la campagne, alors que leur nombre continue à croître dans les villes, où ils sont attirés par une rémunération plus large.

5) On peut certainement reprocher à la libre concurrence d'entraîner les producteurs

à des frais anti-économiques. La réclame par exemple, qui cherche à éliminer les concurrents par la suggestion du consommateur coûte des sommes considérables. M. Leroy-Beaulieu cite la grande fabrique de savon anglaise Pears' Soap qui a fait de 1885 à 1891 un bénéfice de 985 999 £ soit 23 000 000 de Fr. dont il faut déduire pour frais de publicité 609 855 £ soit 15241.625 Frs c'est à dire 2220.000 Fr. par an.

Le Bon Marché envoie des échantillons d'étoffes dans des milliers de catalogues ; ce service nécessite l'emploi de 6 machines à découper les morceaux, 12 machines dirigées chacune par une mécanicienne et une apprêteuse pour les attacher sur des cartes ; et tout un service d'étiquetage.

En tout 110 ouvrières et 40 employés occupés à découper des étoffes qui auraient certes pu être employées à un usage plus utile.

Ces chiffres donnent une idée de la somme considérable d'efforts perdus.

6°) Chose singulière, la libre concurrence tend à se détruire elle-même en engendrant le monopole. En effet, l'industrie en se concentrant tend à limiter le nombre d'entrepreneurs. De là à voir se constituer une entente entre les quelques exploitants restants, il n'y a qu'un pas ; dès lors se crée le monopole qui supprime toute concurrence.

3.- Conséquences sociales de la libre concurrence.-

1) L'école libérale, et surtout Bastiat, a chanté les louanges, de la libre concurrence. Voici ce que dit au mot concurrence le Dictionnaire d'économie politique de 1852.

"Le principe de libre concurrence est trop inhérent aux conditions premières de la vie sociale ; il est en même temps trop grand, trop élevé, trop saint, et dans son application générale trop au-dessus des atteintes des pygmées qui le menacent pour qu'il soit nécessaire de le défendre. On ne défend pas le soleil quoiqu'il brûle quelquefois la terre ; il ne faut pas non plus défendre la libre concurrence qui est au monde industriel ce que le soleil est au monde physique." On a renouvelé cette thèse romantique par un appel à la théorie de l'évolution et l'on a voulu voir dans la libre concurrence une manifestation de cette loi qui, dans la lutte pour l'existence entre les espèces, fait survivre les plus aptes.

Peut être pourrait-il en être ainsi, si dans notre société tout le monde était placé sur un pied d'égalité, non seulement quant aux dons naturels, mais quant aux agents sociaux du pouvoir ou insuccès tels que la possession du capital par exemple. Malheureusement, la société ne se compose pas d'hommes ainsi constitués et appareillés. Les risques et l'incertitude que la libre concurrence développe ont pour effet de diminuer le sentiment de la responsabilité et de faire de l'individu le jouet d'événements sur lesquels il n'a aucune influence: dès lors, son insuccès est fortuit et son mérite en est bien réduit. La propriété privée du capital change totalement les conditions de la lutte, au point de renverser les chances de succès.

Si la loi biologique fait disparaître les objets ou les individus mal constitués, la libre concurrence favorise certainement des gens dont les qualités personnelles sont absolument inférieures.

D'autre part, il arrive souvent dans notre société que le succès va, non pas au plus apte, mais au plus rusé, au moins consciencieux et au plus riche.

2) Au point de vue moral, l'influence de la libre concurrence est souvent désastreuse. Exemple: les falsifications, mal général dans tous les pays. Pour diminuer le prix de revient, chaque concurrent, dit Ch. Gide, s'ingénie à substituer des matières premières de qualité inférieure et à vil prix à celles qui sont de qualité supérieure et partant plus chères, en sorte qu'en fait de progrès, le plus remarquable peut être est celui de la falsification des denrées.

4.- Limites de la libre concurrence.-

La libre concurrence n'existe d'une façon absolue dans aucun domaine économique. Elle est limitée par des causes naturelles, sociales et juridiques.

1°) Causes naturelles.- Elles résultent de ce que tous les emplacements ne sont pas également propices à l'établissement et au développement d'une industrie. Le climat, la nature du sol, la situation etc. influent aussi considérablement pour empêcher les établissements producteurs d'être mis sur le pied d'égalité en face du marché.

2°) Causes sociales.- Elles proviennent de la différence dans les moeurs, les goûts,

les aptitudes, les connaissances et surtout de l'ignorance du marché et des consommateurs.

3°) Causes juridiques – Elles résident dans ce fait que la loi peut retirer ou réduire le domaine de la libre concurrence. Tels sont par exemple, les droits de douanes qui prohibent le marché national aux étrangers, les brevets d'invention qui donnent à leur possesseur le droit exclusif de fabriquer et de vendre, les monopoles fiscaux (tabac, alcool) etc....

Lorsque ces causes sont suffisamment importantes pour exclure la concurrence, on se trouve en présence de l'<u>entreprise en monopole</u>. Ce système est avantageux pour le producteur parce que le prix de vente n'a plus d'autre limite que les facultés d'achat du consommateur. Il peut vendre aussi cher qu'il veut, pour autant qu'il trouve acquéreur.

On regarde souvent le monopole comme un système devant amener la hausse des prix. Cependant on a maint exemple du contraire, ainsi lorsque le trust du pétrole s'est constitué, il a fait baisser les prix.

Il est certain en effet que le prix de revient diminuant par suite de la concentration de l'exploitation, et il est loisible au producteur de diminuer en conséquence son prix de vente.

L'industrie cherche d'ailleurs de plus en plus à réaliser des monopoles. C'est ainsi que des établissements se font une règle d'acheter tous les brevets nouveaux et d'écarter, par une forte baisse, tous les concurrents.

Les <u>unions professionnelles</u> d'ouvriers tendent à atténuer les effets fâcheux de la libre concurrence et même à instituer aussi des monopoles. Elles emploient pour cela divers procédés:

1) Un moyen brutal consiste dans le retrait de toute offre de travail. C'est la grève. Souvent, elle ne réussit pas; et on peut dire que les sommes dépensées et perdues par les ouvriers et les patrons, ne sont pas en rapport avec les bénéfices qu'ils en retirent.

2) Depuis longtemps, les trade-unions ont compris qu'il fallait agir d'une manière permanente sur le marché de la main d'œuvre et elles ont organisé des fonds de chômage afin d'empêcher les sans travail de faire la concurrence à leurs compagnons.

3) La limitation du nombre des apprentis (typographie) a le même but.

4) L'interdiction faite aux membres des syndicats de travailler à côté de non-syndiqués, sources de conflits souvent accompagnés de violences, tend directement à instituer le monopole.

Cette politique ne peut naturellement réussir que lorsque les syndicats réunissent la presque totalité des membres de leurs métiers, ce qui d'ailleurs, est assez rare sur le Continent.

§ 2. Les Crises.

1 - L'histoire du dernier siècle a mis en lumière non seulement que notre régime actuel est sujet à des troubles graves, qui affectent l'économie nationale de beaucoup de pays, mais que ces dérangements de l'organisme économique sont périodiques. On les a appelés des crises.

L'étude des crises ne devrait se faire, logiquement, qu'à la fin du cours d'économie politique, parce qu'elle comprend des phénomènes de circulation et de répartition. Nous croyons pourtant devoir la laisser à cette place, de crainte, en la reportant plus loin, que les lecteurs aient perdus de vue les notions que nous venons d'exposer.

En somme, les crises sont essentiellement un défaut d'adaptation de la production à la consommation. On n'est pas d'accord sur ce qui constitue à proprement parler la crise. Le phénomène pris dans son ensemble, en effet, forme un double mouvement. Dans une première période, on voit les prix des produits industriels hausser, les transactions en bourse se multiplier, les cours de toutes les valeurs industrielles en hausse, ceux des valeurs à revenus fixes êtres stationnaires, le taux de l'escompte et des capitaux augmenter, les commandes affluer aux principales industries, la main d'oeuvre se faire rare et le salaire hausser à son tour. Puis, au bout de quelques années (entre 7 et 11 ans) cette activité se ralentit; les produits finis ont peine à trouver acheteur, les prix baissent et en première ligne ceux des demi-produits, des machines, du fer, du charbon; la main-d'oeuvre abonde, le chômage s'accentue, les salaires se réduisent, tandis que le taux de l'escompte s'abaisse, et le cours des valeurs industrielles s'effondre entraînant la faillite, la ruine, la misère. Cette succession de circonstances prend plus ou moins d'intensité. Parfois, la période d'essor est lente et peu sensible; on ne sait à quelles industries elle s'étend au juste; parfois elle est rapide, brusque et générale.

De même pour la période de dépression, qui prend parfois l'aspect d'un "Ouragan

économique passant rapidement d'un pays à un autre, d'une industrie à l'autre; parfois elle prend l'apparence d'une "longue anémie" (Emile de Laveleye).
Jadis, on considérait uniquement la période de dépression comme la crise proprement dite, comme un état de malaise qui était anormal. Aujourd'hui, la science allemande semble admettre que c'est la période d'essor qui est anormale, et qui constitue la crise, la dépression n'étant que le retour à l'état sain et régulier de l'organisme économique. D'autres auteurs enfin limitent l'appellation de crise au moment où se fait l'arrêt du mouvement de hausse, et où commence la dépression, moment qu'on peut comparer à un point d'inflexion (maximum) d'une courbe.
2.— Que les crises ne soient pas dûes à des causes fortuites, comme des récoltes abondantes, des inventions techniques, des découvertes de mines d'or etc., c'est ce qui montre leur périodicité. Sans doute, celle-ci n'est pas rigoureuse, notamment parce qu'on ne sait pas toujours assigner un moment précis pour le commencement ni la fin des périodes, mais il n'est pas moins vrai que dans l'ensemble on a affaire à un retour régulier, autant qu'une régularité peut être affirmée dans les phénomènes sociaux.
Voici les dates des crises générales. En 1815, au moment du rétablissement de la paix, après les guerres Napoléonniennes une crise à la fois agricole et industrielle se déclara en Angleterre. Elle attira d'autant plus l'attention qu'on s'attendait à une reprise considérable des affaires par suite de l'abrogation du blocus continental et la fin de la guerre. La dépression ne dura pas longtemps d'ailleurs. En 1825, se présente une dépression rapide et collossale: en six semaines 70 banques provinciales anglaises suspendent leurs payements, la Banque d'Angleterre est obligée de recourir à des mesures d'exception (achat de 300.000 souverains d'or à la maison Rothschild) après avoir élevé son taux d'escompte à 5%. Crise de change et de bourse, celle-ci eut une répercussion très sensible et internationale. De 1836 à 1839, c'est encore en Angleterre que commence une dépression considérable, marquée en 1837 par la faillite de 618 banques. Ce fut surtout une crise de crédit dont on rendit responsable la politique de la Banque d'Angleterre dont la réserve tomba à 2 1/2 millions £. Mais elle n'en eut pas moins un effet général sur la marche des affaires en Europe (Cockerill s'en ressentit très

vivement) et en Amérique.

En 1847 apparait la crise que l'on a appelée la crise des Chemins de fer, parce qu'elle vint au moment où les capitalistes s'engouaient pour les affaires de construction de voies ferrées dans presque tous les pays industriels à la fois. L'occasion de cette crise fut la disette survenue en Irlande à la suite d'une maladie désastreuse des pommes de terre et en Amérique, par suite du manque de la récolte de blé. Une panique eut lieu le 16 Octobre 1847 dans toutes les banques de Londres, et le contre coup s'en fit sentir dans les deux mondes.

1857 marque la nouvelle crise, qui vient après une période merveilleuse d'expansion, dûe aux chemins de fer, aux bâteaux à vapeur, au libre échange établi en Angleterre; à une série de progrès industriels. En même temps, la production des métaux précieux avait pris une allure sans précédent dans l'histoire du monde. Le point de départ de la dépression se trouva en Amérique, où l'escompte monta à 25%; de là elle gagna l'Angleterre, où elle produisit une panique formidable: taux d'escompte à 12%, encaisse métallique de la Banque d'Angleterre réduite à 6 millions, la réserve à 1½ million £, faillites sans nombre, chômage énorme. Aucun pays du Continent ne fut épargné par cette terrible crise qui fut le type de la crise commerciale et de la spéculation. Celle de 1866 fut moins grave, et cependant elle fut bien marquée aussi. Elle débute par une contraction monétaire en France et s'accentue par une panique de banque en Angleterre (faillite de la maison Overend et Gurney). La crise de 1873 arriva un peu avant son heure, puisqu'elle se présente seulement 7 ans après la précédente. C'est que des événements politiques étaient venus troubler l'économie de beaucoup de nations: la guerre de 1866 entre la Prusse et l'Autriche, puis celle de 1870 entre la France et l'Allemagne, avaient occasionné une activité industrielle inouïe, qui dégénéra bientôt en une fièvre, une folie de fondations, de sociétés et d'établissements: de 1870 à 1873 on fonda en Allemagne 958 sociétés anonymes, formant au total un capital de 3600 millions de marcs. La réaction partit de Vienne, où un krach de bourse et de banque eût lieu en mai 1873.

De là elle passe en Allemagne, puis en Belgique, en Angleterre, et en Amérique. La France fut relativement épargnée.

La crise de 1882, au contraire est au début une crise française : la faillite de l'Union Générale (Eugène Bontoux) provoque encore une catastrophe financière qui atteint le marché du monde. En 1884 la tourmente est aux Etats-Unis, et la période d'essor ne reprend que très lentement.

En 1890-93 se marque une nouvelle crise : en 1890 c'est en Angleterre le krach de la maison Baring engagée dans les affaires argentines ; en 1893, ce sont des spéculateurs américains qui ébranlent tout le système économique du monde.

La crise de 1900-1901 est une crise allemande à l'origine : c'est dans les industries du fer, du charbon, les industries électriques et autres que s'implanta une spéculation financière inouïe, dont la réaction commença le 21 Août 1900. En 1901 eut lieu une série de faillites retentissantes : la Leipziger Bank dépose son bilan, par suite de son engagement dans des affaires industrielles de pure spéculation (Trebertrocknung, à Kassel etc..)

En 1907-1908, nouvelle crise qui est surtout américaine et allemande. Elle paraît être surtout une crise industrielle, la crise de crédit inévitable ayant été rapidement liquidée.

Ainsi, il est difficile d'admettre qu'on n'ait pas affaire à un mal organique, qui tient essentiellement à la nature de notre régime économique. Sans doute, des circonstances particulières peuvent avoir une influence, accélérer ou retarder les périodes d'essor et de dépression. Mais ce ne sont pas là des causes fondamentales.

3. — On a formé, pour en donner l'explication, un grand nombre de théories : Les unes veulent s'attacher surtout aux phénomènes monétaires : ce serait la production de métaux précieux qui serait la cause de l'essor en faisant hausser les prix. Mais il suffit de voir l'histoire des crises pour rejeter cette explication : il y en a beaucoup qui n'ont pas coïncidé avec des variations du stock métallique, et si l'on étend la théorie aux exagérations d'émissions de monnaie fiduciaire et d'instruments de crédit on se trouve de nouveau devant l'impossibilité d'expliquer un certain nombre de crises. En outre, on trouve de ces émissions (de billets de banque et d'instruments de crédit) qui ne provoquent aucune crise.

M. Clément Juglar, ancien Directeur de la Banque de France, avait cru voir dans la situation du porte-feuille et de l'encaisse des grandes banques

d'émission un signe certain de crises. Les derniers travaux montrent que ce symptôme n'était pas aussi sûr qu'on le croyait. En outre, ce ne peut être qu'un symptôme et non une explication : la diminution de l'encaisse est l'effet et non la cause de la crise.

D'autres théories voient dans les crises des défauts d'équilibre entre la production et la consommation, qui tiennent à l'organisation même de notre société. Mais quelle en est la cause ?

Ricardo, et après lui Henry George voient dans les crises les méfaits de la rente. Celle-ci s'accroit dans toute société qui progresse. La crise viendrait de ce qu'elle s'accroîtrait au détriment du salaire et du profit.

L'enrichissement des propriétaires fonciers causerait donc l'appauvrissement relatif mais continu des entrepreneurs et des ouvriers. C'est donc la baisse du profit et celle des salaires qui seraient les caractères de la crise. Malheureusement, c'est justement l'inverse qui se passe : la période d'essor est précisément accompagnée d'une hausse des profits et des salaires. Malthus et Sismondi cherchaient la cause des crises dans ce qu'on a appelé la sous-consommation. Ad. Smith avait soutenu qu'il était économiquement indifférent qu'un individu consomme son revenu ou l'épargne puisque, dans les deux cas, ce revenu était consommé. C'est à ce propos que Malthus fit observer que si l'agriculteur emploie son revenu à augmenter sa production, au lieu d'acheter les produits du manufacturier il peut y avoir "surproduction" par excès d'épargne. Sismondi lui, était frappé de ce que tandis que les ouvriers sont réduits au nécessaire et n'étaient pas capables d'acheter les produits qu'ils ont contribué à former, la puissance des machines augmente, le capitaliste ne peut matériellement consommer tout son revenu, et l'épargne, c'est à dire augmente encore les moyens de production. De là "sous consommation d'une "part, augmentation rapide et progressive de la production d'autre part" (J. Lescure. Crises de surproduction p. 472).

A vrai dire, cette explication est insuffisante, parce que "l'équilibre consommation-production est réalisable, alors même que la consommation des classes pauvres diminue : il suffit que les classes riches consomment davantage ou bien emploient une quantité plus forte de leur épargne en achat de

moyens de production." (Idem. Ibidem. p. 475)
Karl Marx, partant de sa théorie de la formation de la plus-value, admet que le profit tend à diminuer (proportionnellement au capital engagé)
Et c'est pour essayer de compenser la baisse du taux de son profit que le capitaliste tend toujours à accroître sa production. La concurrence de tous les capitalistes amène naturellement une surproduction qui est la crise. Mais cette théorie heurte les faits : la crise n'est jamais précédée d'une baisse du taux du profit : au contraire, c'est une hausse qui l'occasionne.
Un disciple de Marx, M. Tougan Baranowski (Der Zusammenbruch der Kapitalistischen Wirtschaftsordnung im Lichte der nationalökonomischen Théorie. 1904), a proposé une autre explication qui a rencontré une grande adhésion en Allemagne. Les crises viendraient d'une insuffisance de l'épargne. Pendant la période de dépression, l'épargne s'accumule dans les banques, s'éloignant des placements industriels. Mais, dès que les profits augmentent dans certaines branches, les capitaux s'y précipitent, s'emploient à l'acquisition de moyens de production qui ne tardent pas, étant donné l'anarchie de la concurrence, à dépasser la mesure en sorte que" l'accumulation annuelle et courante devient insuffisante pour maintenir la production à la hauteur précédemment atteinte." (V. Spiethoff. Verhandlungen des Vereins Sozialpolitik. Schriften. C XIII p. 219)
Il paraît certain que c'est, en effet, dans la relation entre les moyens de production et la production elle-même qu'il faut chercher la raison dernière des crises. Deux auteurs français récents ont apporté sur ce point une lumière remarquable. M. J. Lescure, dans l'ouvrage que nous avons cité plus haut, a montré par un diagramme saisissant que le prix des matières minérales, qui sont "le pain de l'industrie" fonte, fer, houille, cuivre, tend à hausser plus vite que le prix général de toutes les marchandises (moyenne générale annuelle) et notamment que des textiles. La période d'essor se termine au moment du plus grand écart entre ces prix, la période de dépression finit au moment du plus faible écart.
M. Aftalion, de son côté, vient de montrer dans un article de la Revue Economique internationale (Avril 1911) à propos de la filature du coton, que c'est l'allongement de la durée de la production du Capital fixe, par exemple les

machines et les broches des filatures..., qui est la cause des crises dans cette in=
=dustrie. Cet allongement entraîne l'alternance des périodes de surcapitalisa=
=tion et de sous-capitalisation, qui causent à proprement parler les crises.
Nous dirons donc, en conclusion, que ces perturbations si générales et si graves de notre organisation économique apparaissent comme les conséquences du dé=
=faut de concordance qui existe entre les mobiles mêmes de la production, les facultés d'épargne et l'intérêt des épargnants, et son but, qui est la con=
=sommation, c'est à dire la satisfaction des besoins.
Dès lors, on ne conçoit pas comment la liberté de la concurrence pourrait y apporter des remèdes, et l'on comprend, au contraire, qu'il soit possible d'espérer beaucoup d'une régularisation consciente, voulue, réfléchie, de la production par les producteurs eux=mêmes.

§ 3. Les Syndicats de producteurs.

1.– C'est le mérite de M. De Leener, d'avoir montré dans sa belle étude sur l'Organisation syndicale des Chefs d'industrie (Bruxelles 1909) que "la coor=
"=dination réalisée dans les syndicats industriels répand au moins autant que "la compétition aux dispositions de l'esprit humain" (t. II. p. 127) Entre gens ayant, avec des intérêts antagonistes, un intérêt commun, rien n'est en effet plus naturel et plus général que l'entente.
C'est la première, la plus simple "ruse de guerre" si l'on veut.
Si un producteur a bien dans l'idée de supplanter son concurrent, il a tout autant celle de "faire comme lui" vis à vis du client. Et c'est l'entente tacite.
Mais il suffit de rencontres forcées, à la bourse, par exemple, ou aux adjudica=
=tions publiques, pour qu'on fasse un pas de plus et qu'on se concerte, tempo=
=rairement d'abord, puis d'une manière suivie. L'association vient ensuite.
Chambres de Commerce, chambres syndicales, associations professionnelles de tout genre, préparent véritables syndicats qui se proposent d'agir sur les prix en coordonnant les efforts du producteur pour la conquête du marché.
Naturellement, cette coordination n'est possible que là où un certain nombre de conditions matérielles et psychologiques se rencontrent. Il faut des industries ayant un certain état d'avancement, ou ayant à faire face à des obstacles tels qu'il y a une communauté d'intérêt visible, tangible : un degré d'homogénéité

des conditions industrielles générales, une production bien définie, un régime de vente et de fabrication qui permette quelques prévisions. Il faut aussi des hommes capables de comprendre leur intérêt commun, et l'ayant compris, de vouloir avec persistance tout ce qui est nécessaire pour la réalisation du plan commun d'action.
Il y a en effet une discipline syndicale, à laquelle il faut se soumettre pour réussir. Elle exige qu'on renonce aux profits individuels et immédiats, parfois très tentants, pour atteindre un profit, plus durable, plus constant, plus sûr, mais qui revient à d'autres en même temps qu'à soi-même. Tout cela suppose une mentalité qui n'est pas très commune chez tous les chefs d'industrie.

2. — D'après M. De Leener on peut distinguer quatre formes de la coordination syndicale:

a) On appellera simplement <u>accords</u> les groupements qui résultent d'une rencontre occasionnelle et ne se manifestent par aucune convention. La coordination est ici temporaire et tacite

b) Les <u>ententes</u> sont des groupements durables, mais qui ne comportent pas d'engagement contractuel non plus.

c) Les <u>conventions</u> forment des groupements qui laissent leur individualité à chaque producteur ou groupe de producteurs, mais qui les lient sous divers rapports — achat de matières et de moyens de production, emploiement d'ouvriers, quantum de la production, vente — d'une façon plus ou moins stricte, avec parfois des sanctions pécuniaires très rigoureuses (Traites en blanc).

d) Les <u>fusions</u> enfin réunissent en une seule entreprise, soumises à direction unique, toutes les entreprises syndiquées.

C'est aux fusions qu'on doit réserver le nom de <u>trusts</u>.
Les trusts des Etats-Unis ont été précédés par des organisations possédant un caractère beaucoup moins absolu et qui portaient le nom de <u>Rings</u>, <u>Pools</u>, <u>Corners</u>. Le Pool était une entente, sans contrat, des chefs d'industries dans le but de veiller aux intérêts généraux sans atteindre la libre concurrence, de régler des conditions de vente et le débit de chacun en des réunions mensuelles. Mais ces groupements se transformèrent bientôt en <u>agreements</u>, associations plus solides basées sur un contrat qui lie les associés. Enfin en 1882 fut créé le premier trust "<u>Standart Oil Trust</u>" pour l'exploitation du pétrole.

Voici comment ces organismes se constituaient : Les Directeurs de chaque société obtenaient de leurs actionnaires procuration pour toute décision à prendre en assemblée générale, de façon à faciliter l'administration. Puis on décidait de créer un certain nombre restreint de sociétés dont les actions seraient remises à des trustées (personnes auxquelles un patrimoine est confié en pleine administration dans l'intérêt d'un tiers) qui remettaient aux actionnaires un certificat de dépôt. La gestion était ainsi concentrée dans les mains de ce comité. Cette mesure se généralisa, l'opinion publique s'émut et des lois prohibitives obligèrent les premiers trusts à se dissoudre (1892). Mais ils devaient renaître aussitôt sous une autre forme. Il se créa des sociétés anonymes qui reprirent, en échange des leurs, toutes les actions des industries fédérées. Ainsi se constitua en 1901 le trust de l'acier. Le monopole n'est cependant complet dans aucun genre d'industrie, ainsi le trust du pétrole ne donne que 86,5 % de la production américaine et le trust de l'acier 60 % seulement. Toutefois en concluant des pools avec les autres concurrents indépendants, ils parvenaient à former les prix en toute liberté. En Allemagne et en Autriche, les organisations syndicales ont pris le nom de Cartels (Kartelle).

Au nombre de 4 en 1870, on en trouve 260 en 1896 et actuellement le nombre en est certes doublé. Il y a deux espèces de Cartels : 1°) Ceux qui règlementent l'offre, prix et conditions de vente, limitation de la production, répartition des débouchés, partage de la production, ventes intérieures, etc...
2°) Ceux qui règlementent la demande : a) de main d'oeuvre b) de matières premières. Ces Cartels sont basés sur une simple convention concernant les prix de vente et d'achat, le respect de la clientèle des co-affiliés, les lock-out, etc... D'autres sont constitués en sociétés anonymes. Le syndicat Rhénan-Westphalien des Charbons et le syndicat des aciéries sont constitués sur cette dernière forme. Le premier fait la vente de la presque totalité de la production de houille, coke et briquettes du bassin de la Ruhr. Le second contrôle la plus grande partie des aciéries allemandes.

Les cartels d'emploiement sont plus puissants en Allemagne que partout ailleurs. Ils visent à l'unification des conditions de main d'oeuvre, assurance contre la grève, organisation du lock-out etc...

En Angleterre, l'organisation syndicale se présente sous deux aspects : les amal=gamations qui correspondent aux trusts américains et les associations qui équivalent aux cartels allemands. On rencontra cependant une autre forme de syndicat, portant le nom "d'alliance" qui consistait en un accord entre syndicat patronal et syndicat ouvrier. Le premier fixait le prix de vente et une convention entre les deux déterminait le salaire établi par une échelle mobile basée sur le prix de vente. Ce genre de groupement qui ne se rencontre dans aucun autre pays ne vécut que peu d'années. Ils ne résistèrent pas à la concurrence du dehors.

En France, le progrès de l'organisation syndicale est lent; l'article 419 du Code Pénal défend en effet toute "coalition entre principaux détenteurs d'une marchandise ou denrée, tendant à ne pas vendre ou à ne vendre qu'à un certain prix". Cependant par suite de l'interprétation admise par la jurisprudence française, il a pu se constituer des comptoirs qui sont en réalité des sociétés de vente en commun. Citons: le Comptoir métallurgique de Longwy, l'Office de statistique des houillères du Bassin du Nord et du Pas-de Calais qui est un syndicat déguisé, le syndicat des salines.

Indépendemment de l'organisation syndicale des Grands pays, il existe des syndicats internationaux, résultant de conventions conclues entre des syndicats nationaux ou du groupement direct des entreprises syndiquées.

Ils adoptent la forme de trusts ou de cartels et ont pour objet les articles de grand marché. Ils ont parfois une action mondiale tels le trust du pétrole constitué par la réunion du trust américain et de l'union européenne, la Nobel Dynamite Trust Company qui a monopolisé la production de la dynamite en 1886. Parfois leur action se resserre entre les frontières de pays voisins ou à l'intérieur d'un même continent, ce sont alors des conventions de prix, de pro=ductions ou de débouchés. La Belgique participe à plusieurs de ces cartels internationaux. Ce serait une erreur de croire que l'organisation syndicale est localisée dans la production industrielle, on constate, l'existence de syn=dicats agricoles en Belgique (Planteurs de betteraves) en Suisse (laiteries), de transports, (pools de chemins de fer aux Etats-Unis) de syndicats commerciaux qui paraissent particulièrement florissants en Chine et au Japon.

M. De Leener ne veut pas voir dans les syndicats une forme accidentelle de l'orga=nisation industrielle dûe à des influences locales, mais au contraire une

tendance générale qui se manifeste dans tous les pays et qui conduit à une forme durable et permanente.

En Belgique, il existe dans l'industrie charbonnière par exemple, des syndicats multiples, conditionnés par la spécialité de la production et par la situation géographique. Au dessus se trouve une organisation nationale qui elle-même est liée par des conventions internationales. Mais la libre concurrence reste encore assez vive grâce aux producteurs dissidents et à la grande liberté laissée en général à chaque participant. On trouve des syndicats régionaux dans les 3 bassins, et sans qu'il y ait un organisme national monopolisant la production. La <u>société générale de Belgique</u> qui a sous son autorité 11 sociétés charbonnières (donnant ensemble 1/4 de la production) exerce une influence considérable sur le marché du charbon belge. Comme accord international on peut citer les conventions conclues entre des syndicats belges et allemands.

Les syndicats régionaux permettent également aux Directeurs d'exploitation de s'entendre sur les conditions d'emploiement; de plus dans le Hainaut l'<u>Union des Charbonnages</u> assure contre la grève; Pour la Sidérurgie, on se trouve dans une situation toute spéciale; en Belgique: nous exportons en effet environ les 3/4 de la production. Le marché intérieur est donc peu important et très sensible aux fluctuations du marché international; aussi les accords entre maîtres de forges sont-ils fort précaires. Mais il existe des organisations syndicales très solides, comptoirs de vente qui réagissent contre cette grande sensibilité du marché belge.

Citons entre autres le <u>comptoir des aciéries belges</u>. Quant aux conditions d'emploiement elles sont réglées par des échanges de vue qui se produisent dans des associations constituées pour la défense des intérêts généraux telles que "l'Association des maîtres de forges du pays de Charleroi" et "l'Union des Charbonnages, mines et usines métallurgiques de la Province de Liège. Des syndicats existent encore dans l'industrie de la pierre, du coton, du verre, du livre et même dans les industries alimentaires. Mais, si nous avons parmi eux, beaucoup <u>d'accords</u> et <u>d'ententes</u>, et aussi des <u>conventions</u>, nous n'avons pas de <u>fusions</u> proprement dites. C'est que celles-ci rencontrent des difficultés spéciales, notamment d'ordre financier, et qu'elles supposent en outre, toute une expérience syndicale qui fait encore défaut à notre vie industrielle.

3. – On sait que dans beaucoup de pays, la législation crée aux syndicats en général, ou à certaines formes en particulier, des obstacles parfois très élevés. Les grands trusts américains luttent continuellement pour leur propre existence. Chez nous, l'art. 311 du code Pénal, punit les personnes qui, "par des moyens frauduleux quelconques auraient opéré la hausse ou la baisse des denrées ou des marchandises, ou des papiers et effets publics." Il faudrait donc, selon l'expression d'Edmond Picard, "que le but que l'on s'est proposé soit celui de corsaires organisant un pillage et non celui de bons pères de famille s'efforçant de préserver d'un désastre les intérêts dont il est question." En outre l'art. 310 commine des peines contre toute personne qui, dans le but de forcer la hausse ou la baisse des salaires ou de porter atteinte au libre exercice de l'industrie ou du travail, aura commis des violences, proféré des injures ou des menaces, prononcé des amendes, des défenses, des interdictions ou toute proscription quelconque, soit contre ceux qui travaillent, soit contre ceux qui font travailler. Mais on n'a jamais admis que les amendes, et interdictions conventionnelles atteignant les membres de syndicats de producteurs, tombent sous l'application de cet article.

4. – Mais les difficultés d'ordre juridique sont peu de chose à comparer aux difficultés d'ordre social, technique et commercial qu'il faut vaincre pour conclure et faire vivre un syndicat. Sous ce rapport, l'histoire des ententes et des conventions belges, celle des kartelle allemands est des plus instructive. Il y a dès à présent toute une série de mesures, de pratiques, de procédés, dont l'expérience a déjà éprouvé la valeur, pour la constitution de syndicats. Inutile de dire que les uns réussissent dans certains pays et dans certains milieux qui échouent ailleurs.

5. – Les modes d'action des syndicats peuvent être ramenés avec M. De Leener à trois :

a) Les syndicats de vente cherchent à coordonner les conditions de vente (communication et fixation des prix), à répartir les quantités vendues (partage de la clientèle, des soumissions, fixation des quantités de vente, partage des débouchés), à faire participer tous les intéressés au profit de l'industrie (groupement pour les adjudications, compensations des rabais consentis, etc.) à limiter la production (arrêt partiel ou total des machines, limitation directe des

quantités à produire, condition d'un fonds de chômage,) enfin à organiser la vente en commun : de là les comptoirs de vente (Exemple .Le syndicat des charbonnages liégeois.) Ils peuvent arriver à supprimer toute relation entre les entreprises et leur clientèle et à dominer ainsi définitivement la production.

b)Les syndicats d'achat, plus rares, ont pour but de coordonner les conditions d'achat des matières premières, de répartir les achats, de limiter la production. (politique de la fédération anglais. des associations des filatures de coton) et enfin d'établir des comptoirs d'achat en commun.

c)Les. syndicats d'emploiement ont pour but de régler les conditions dans lesquelles les chefs d'industries se procurent la main d'oeuvre. Ils naissent souvent par réaction contre des grèves, contre des syndicats d'ouvriers qui pratiquent une politique de salaires efficace. Alors, l'accord passager des employeurs ne tarde pas à devenir définitif, et il aboutit à la constitution de fonds de chômage, d'assurances mutuelles contre la grève puis à des conventions permanentes sur les engagements d'ouvriers et les salaires.

6.- L'histoire de l'industrie moderne montre qu'il existe une tendance générale à la constitution de syndicats. Faut-il les redouter, faut-il s'en réjouir ? Nous pensons que dans l'ensemble, l'organisation syndicale est plutôt conforme au progrès économique et social. Sans doute, les groupements de producteurs peuvent commettre des abus. Il n'y a pas de doute qu'ils peuvent atteindre un excès de puissance, qui serait un danger, à la fois politique et économique. La législation devra à coup sûr intervenir, et intervenir à temps, pour prévenir des situations de ce genre. D'autre part, la suppression de la concurrence et le maintien artificiel d'entreprises que la lutte pour la vie ferait probablement disparaître peuvent dans certains cas enrayer même le progrès technique.

Mais nous tenons que ces inconvénients ne sont pas de nature à faire condamner en bloc une institution en voie d'évolution qui n'a pas fait encore ses preuves et dont on peut attendre beaucoup. Cette institution, à tout prendre est conforme au principe économique. Elle tend à un plus haut degré de productivisme : elle permet d'abaisser le prix de revient par suite de la concentration industrielle, qu'elle fait progresser à pas de géants. Elle met l'ordre, la réflexion, la volonté à la place de l'anarchie et de l'éparpillement des forces, la coordination à la place du désordre, l'intégration et l'agencement rationnel à la place du hasard et de l'inconnu.

Les dangers qu'elle pourrait faire courir à la société disparaîtraient le jour où la même organisation, la même coordination nationnelle, s'étendrait aux intérets menacés : d'une part chez les consommateurs, et d'autre part chez les ouvriers et les employés, réserve faite naturellement de l'action législative de l'État, qui en un sens, est en définitive, le plus grand et le plus fort des "syndicats".

Bibliographie.

Sur la libre concurrence, V. outre les manuels, en particulier Ad. Wagner, Grundlegung t I p. 794-99, où il y a une bibliographie, nouveau dictionnaire d'économie politique, au mot concurrence, de Paul Beauregard, puis Yves Guyot, la morale de la concurrence Paris 1896 - G. de Molinari, La morale économique 1888 et Théorie de l'évolution, Journal des économistes, Mars 1907. - Lanessan, La lutte pour l'existence et l'évolution des Sociétés. Paris 1903. B. Raynaud, L'idée de concurrence en économie politique, Revue d'économie politique, Revue d'économie politique. Oct. 1903. P. Kropotkine, Mutual aid. (Trad. française par Bréal : L'entre-aide. Paris 1906)

Sur les crises. L'ouvrage capital en français est Jean Lescure, Des crises générales et périodiques de sur-production, 2e édition, Paris, Larose 1910. Il contient aussi une bibliographie. Voir aussi l'article Krisen de Herkner au Handwörterbuch der Staatswissenschaften (t. VI 1910) Le Vereinfür sozialpolitik a consacré 8 volumes à la crise allemande de 1900 : Die Störungen im Deutschen Wirtschaffs leben Während der Jahre 1900 fgg. (Schriften d. V. N. 195 - 112 Leiprig 1903) Voir aussi Les Verhandlungen der Gernus alversammlung des Vereins f. Sozial Politik, 1903. (Schriffen) 1904. V. Tugan - Baranowski, Studien zur theorie und geschichte der Handelskasen in England. Jena 1911. - Bouniatan, Studien zur théorie und geschichte der Wirtschaftskrisen. München. 1908. 2 vol. - Werner Zombart, Versuch einer Systematik der Wirtschaftskrisen, Archiv für Sozial Wissenschaft, t. XIX 1904. Aftalion. La filature de coton et les crises périodiques de surproduction. Revue économique internationale. Avril 1911. pp. 51-79. Sur les syndicats de producteurs, les deux volumes de M. G. De Leener, L'organisation syndicale des chefs d'industrie, Etude sur les syndicats industriels en Belgique,

Bruxelles. Misch et Thron 1909, renferment une bibliographie.
Deux enquêtes sont essentielles : L'enquête américaine, Industrial Commission, Reports on Trusts and Industrial Combinations Washington 1900, 2 volumes, et l'enquête allemande : Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle. Berlin 1903 - 1906, et Denkschrift über das Kartellwesen, bearbeitet im Reichsamt des Inneren. Berlin 1906 - 1908.

Livre II.

La circulation des biens.—

Chapitre Ier.

Théorie de la valeur.—

§ 1er. Notion.

1.— Le mot valeur vient du latin valere et signifie essentiellement pouvoir. C'est dans ce sens qu'on dit la valeur nutritive d'un aliment et la valeur d'un argument.

A proprement parler, la valeur n'est pas, même dans ce sens, le pouvoir d'une chose, mais l'estimation du pouvoir de cette chose. La valeur nutritive d'un aliment n'est pas, rigoureusement parlant, ce pouvoir même, mais ce que nous en connaissons.

De sorte que la valeur n'est pas une quantité intrinsèque des choses, mais une qualité que nous leur attribuons. "C'est une qualité que nous attribuons aux choses, comme la couleur, mais qui, en réalité, comme la couleur, n'existe qu'en nous; d'une vie toute subjective." (Gourde. Psychologie économique.)

Aussi, la valeur est le résultat d'un jugement, d'un travail mental complexe, dans lequel se réfléchissent mille jugements, mille notions acquises, et tout particulièrement par imitation.

Un individu estime bien rarement une chose (pour son utilité, pour ses qualités quelconques, pour son mérite) sans se référer à l'estimation d'autrui. Aussi rien de plus difficile que de se rendre compte de la naissance et de l'évolution des jugements de valeurs. On n'en a pas encore étudié d'une façon scientifique la formation chez les enfants, chez les primitifs. L'un des aspects les plus curieux de la notion de valeur, c'est qu'elle semble être, à un certain point de vue, le résultat d'un jugement collectif, une moyenne d'estimations, une résultante d'un grand nombre de comparaisons.

De là cette idée que la valeur d'une chose n'est pas son prix : " le prix payé pour cette chose est bien en-dessous de sa valeur ", dit-on, ce qui implique que, généralement, normalement, habituellement ou moyennement une chose semblable est vendue à prix plus élevé.

Quoiqu'il en soit, la valeur n'est pas dans la chose, elle est dans un rapport pensé entre la chose et un homme ou l'homme.

2.- Selon qu'on rattache la valeur d'une chose à un individu déterminé, ou qu'on ne l'y rattache pas, elle est prise au point de vue subjectif ou au point de vue objectif.

A. La valeur subjective d'un bien est l'importance qu'un individu attribue à ce bien pour son bien-être, c'est-à-dire la mesure dans laquelle il pense que son bien-être dépend, plus ou moins, de la possession de ce bien. Cela suppose donc:

1° un individu. On ne peut parler de valeur subjective d'une collectivité que par métaphore, ou pour désigner une somme de valeurs subjectives individuelles.

2° que cet individu ait conscience de l'urgence relative de ses besoins. C'est l'état normal d'un homme raisonnable. Il sait, à chaque instant, quel est, dans la série multiple et diverse de ses besoins, celui qui prime les autres. Les petits enfants, certains aliénés dont l'esprit est dissocié au point d'être distraits par la moindre chose et à chaque instant, n'ont pas cette conscience. Mais ce sont des exceptions. En général, nous savons très bien, à un moment donné, ce que nous voulons le plus, ce que nous désirons le plus : c'est la hiérarchie des besoins dont nous avons parlé dans notre chapitre sur les besoins. (V. supra.)

3° Que l'individu connaisse naturellement, les qualités utiles du bien ou se les imagine, et qu'il croie pouvoir s'en servir (V. la notion de biens, ch. III page 1[illegible]).-

Une fois ces conditions remplies le bien a de la valeur pour l'individu en question. Cette valeur variera pour lui précisément dans la mesure où il fera varier lui-même la relation entre ce bien et ses besoins ou son bien-être. S'il a grand faim, il attachera beaucoup d'importance à posséder et consommer ce pain; s'il est rassasié, le même pain n'aura plus pour lui aucune importance, aucune valeur.

Ainsi, la valeur subjective d'un bien varie continuellement pour un même individu, selon ses besoins, ses désirs et ce qu'il possède.

B. La valeur objective est le pouvoir qui se trouve dans un bien d'amener un certain résultat. La valeur nutritive objective d'un pain est son pouvoir nourrissant. Ici, on ne rattache plus le bien à un individu déterminé. On le considère en lui-même et non en vue d'augmenter le bien-être de quelqu'un. On ne s'occuperait pas de cette notion, s'il n'y avait une valeur des biens pour certains buts économiques particuliers. Ainsi la production est un but économique. Il y a des biens qui ont plus ou moins de pouvoir productif, de valeur productive, objective.

Il y a surtout des biens qui ont un certain pouvoir d'achat ou d'échange, quel que soit leur propriétaire.

De là l'emploi du mot valeur dans ce sens.

Ainsi, quand on dit qu'un Franc, à un moment donné, a une valeur constante, indépendante de celui qui le possède, on envisage la valeur au point de vue objectif. Un Franc a pour pouvoir d'acheter tel ou tel bien. Mais la valeur subjective d'un Franc est au contraire très différente, s'il est en la possession d'un riche ou d'un pauvre, en ce sens qu'il a plus d'importance pour le bien-être d'un pauvre que d'un riche.

3°) On distingue plusieurs espèces de valeurs, d'après un autre principe, d'après la <u>destination</u> du bien.

1°) Quand il est destiné à être employé par le possesseur, pour ses propres besoins, à son <u>usage</u>, le bien a une valeur d'<u>usage</u>: un pain qui est sur telle table, prêt à être consommé.

2°) Quand il est destiné à être employé à acquérir d'autres biens, à donner un bénéfice, un revenu, il a une valeur de <u>rapport</u>: une maison qu'on donne en location.

3°) Quand il est destiné à être échangé, vendu, il a une valeur d'<u>échange</u>: les pains dans la boutique du boulanger.

On peut envisager ces trois espèces de valeurs sous le point de vue objectif et sous le point de vue subjectif.

1°) a) La valeur objective d'usage d'un bien est tout simplement son utilité, le pouvoir qu'il a de satisfaire un besoin. Pour un pain, c'est l'ensemble de ses qualités nutritives par exemple.

b) La valeur subjective d'usage est l'utilité relative, pour un sujet donné:

le pain a une valeur subjective d'usage différente pour l'affamé ou le rassasié, pour celui qui en a beaucoup ou pour celui qui en a peu.

2°) a) La valeur objective de rapport d'un bien est son pouvoir productif.
Ainsi un hectare de terre rapporte à son propriétaire 150 à 200 frs par an : c'est sa valeur objective de rapport.

b) La valeur subjective de rapport est l'importance qu'un bien possède pour un individu qui en attend un revenu, ou un bénéfice. A rendement égal, des biens peuvent être estimés fort différemment : un champ qui rapporte 200 frs n'a pas la même valeur subjective pour un paysan qui n'a que celui-là ou pour un grand propriétaire qui en a beaucoup d'autres.

3°) a) La valeur objective d'échange est ce qu'on appelle aussi la valeur vénale d'un bien. Elle est indépendante (généralement) du possesseur. Tous les pains se trouvant dans la boutique d'un boulanger ont une valeur vénale de : 0 fr. 90 cs, par exemple.

b) La valeur subjective d'échange est l'importance que ce bien à échanger a pour le possesseur : nos pains auront bien une plus grande valeur d'échange pour un petit boulanger qui n'a rien d'autre à vendre que pour une grande boulangerie ayant maintes succursales, ou une société d'alimentation etc.

Il est bon de faire remarquer une fois de plus, qu'au fond, la valeur objective ne peut jamais être conçue comme existant dans le bien lui-même, comme étant réellement indépendante de tout homme ou du genre humain.

§ 2. Origine et mesure de la valeur.

1. – Depuis que l'économie politique existe, on s'est demandé quelle était l'origine ou la cause de la valeur des biens et la loi de la variation de la valeur.
De nombreuses théories ont été édifiées, fort divergentes. Mais elles gravitent toutes autour de deux idées : pour les unes, il faut chercher l'origine de la valeur dans le bien lui-même, et notamment dans son coût de production : Pour les autres, la valeur est avant tout dans l'homme, dans l'esprit, elle provient uniquement de l'estimation du service que le bien nous rend.

2. – Théorie classique :
C'est une théorie éclectique, renfermant mainte contradiction, et plus d'une obscurité.
Mais beaucoup de théories subséquentes en sont sorties.

Les anciens économistes distinguent toujours entre la valeur d'usage et la valeur d'échange, se rattachant ainsi à une remarque déjà faite par Aristote. La valeur d'usage est "fondée" sur l'utilité du bien. Souvent, les deux mots se confondent, et il est parfois difficile de percevoir la différence qui est dans la pensée de l'auteur.

Quant à la valeur d'échange, on distinguait de nouveau:

a) pour les biens qu'on ne peut pas multiplier par la production, dont la quantité ne peut augmenter (par exemple, statues, tableaux de maîtres, monnaies de collections, vieux livres) leur valeur provient d'une part du désir de celui qui veut les posséder et d'autre part de leur "rareté".

b) Quant aux biens qu'on peut multiplier par la production, il faut sous-distinguer:

α) Ils ont: une <u>valeur de marché</u> qui est déterminée par "l'offre et la demande" existantes à un moment donné sur le marché.

β) Une valeur <u>naturelle</u>, ou normale vers laquelle la valeur de marché tend toujours, et qui est déterminée par le coût de la production, par les frais que la production occasionne. Et ces frais se ramènent, en dernière analyse à deux éléments: le <u>travail</u> et l'<u>abstinence</u> des capitalistes. Une correction importante a été apportée à la théorie par Carey qui a soutenu que ce n'étaient pas les frais de production qui déterminent la valeur, mais les frais de reproduction, non le travail et autres frais que le bien a coûtés mais les autres frais qu'il faudrait faire pour le reproduire.

3. - Théorie de la valeur fondée sur le travail.

Cette théorie n'est qu'une forme de celle qui fait reposer la valeur d'un bien dans son coût de production. Il suffit, en effet, de soutenir que les frais de production se réduisent en définitive au travail, les outils, les machines, les matières premières ne représentant que du travail antérieur.

<u>Adam Smith</u> a, dans plusieurs passages, adopté cette théorie. C'est sa théorie "philosophique" de la valeur. Mais il semble admettre que ce n'est que dans la période primitive dans "l'état de nature" que le travail seul était la cause de la valeur. Dans notre société actuelle, la valeur d'un bien serait déterminée non seulement par le travail qu'il a positivement coûté, mais par intérêt du capital et la rente de la terre ou des forces naturelles qui y ont été employées

On peut dire qu'Adam Smith ne s'est pas tenu à sa théorie primitive du travail: il a fini par admettre une cause empirique complexe comprenant tous les frais de production

Ricardo professait la même opinion, avec les deux différences suivantes: d'une part il n'admettait pas que la rente entrât dans les frais de production, parce qu'elle est l'effet non la cause de la valeur. D'autre part, il réduisait le rôle du capital, à une influence infinitésimale, parlant toujours du travail comme du principe général de la valeur.

Karl Marx a échappé à ces contradictions en soutenant que le capital et les forces naturelles n'entrent pour rien dans les frais de production, qui se réduisent toujours à du travail.

Les choses qui s'échangent sont des "marchandises". Et toute marchandise est d'une part une chose utile (valeur d'usage) et d'autre part le support d'une valeur d'échange.

"La valeur d'échange est le rapport quantitatif, la proportion dans laquelle les "valeurs d'usage d'une espèce s'échangent contre des valeurs d'usage d'une "autre espèce, un rapport qui change continuellement selon le temps et le lieu."
..... "Ce rapport paraît accidentel, mais il renferme quelque chose de fixe. "Si un quarter de froment égale un quintal de fer, c'est qu'il y a quelque chose "de commun, de même grandeur, dans les deux choses différentes, dans une quanti- "té de blé et dans une quantité de fer. Ces deux choses sont donc égales à une "troisième, qui n'est ni l'une ni l'autre et chacune d'elles en tant que valeur "d'échange, doit être réductible à une troisième.

"Ce caractère commun ne peut pas être une quantité géométrique, physique, chimi- "que, ou autre quantité naturelle des marchandises. Leurs qualités corporelles ne "sont prises en considération que dans la mesure où elles rendent les marchan- "dises utiles, c'est-à-dire où elles sont des valeurs d'usage.

"Mais d'un autre côté le rapport d'échange des marchandises est caractérisé par "l'abstraction (que nous faisons) de leurs valeurs d'usage. Dans le rapport, une "valeur d'usage en vaut une autre, du moment qu'elle se trouve en due proportion, "ou, comme dit le vieux Barbon, une sorte de marchandise est aussi bonne qu'une "autre, du moment que sa valeur d'échange est aussi grande. Il n'y a pas de dif- "férence ou de différenciation possible entre des choses de même valeur d'échange".

En tant que valeurs d'usage, les marchandises sont surtout de qualité différente, en tant que valeurs d'échange, elles ne peuvent être que de quantité différente, aussi elles ne contiennent aucun atome de valeur d'usage.

Si l'on ne regarde plus la valeur d'usage des marchandises; il ne leur reste plus "qu'une qualité, celle d'être les produits du travail. Cependant le produit du travail "s'est déjà transformé dans notre main. Du moment que nous faisons abstraction "de sa valeur d'usage, nous faisons abstraction également de ses parties constitutives "et des formes qui en font pour nous une valeur d'usage. Ce n'est plus une table "ou une maison ou du fil, ou une chose utile. Toutes ces qualités sensibles sont éteintes. "Ce n'est plus non plus le produit du travail du menuisier ou du maçon ou du fileur "ou de tout autre travail productif.

"Avec le caractère utile des produits du travail, disparait le caractère utile des tra"vaux qui y sont incorporés, disparaissent aussi les différentes formes concrètes de ces "travaux; elles ne se distinguent plus, mais toutes ensemble sont réduites à un tra"vail humain égal à du travail abstraitement humain.

"..... Ces choses ne représentent plus que ceci: que dans une production, de la "force a été dépensée, que du travail humain a été accumulé.

"Cristaux de cette substance sociale commune, elles sont des valeurs."

(Karl Marx. Das Kapital. 2e Aufl. I p. 9).

Ainsi le travail est la cause de la valeur d'échange "des marchandises". Mais par le travail, il ne faut pas entendre le travail que le bien a réellement coûté; il faut entendre "la quantité de travail qu'exige la production du bien, étant don"nées les conditions actuelles de la production socialement normale, ainsi que le "degré social d'habileté, et l'intensité du travail," -

Ce qu'on résume d'habitude en disant: "Le travail socialement nécessaire". Marx en donne un exemple. "Après l'introduction en Angleterre du métier à tisser à "la vapeur, il a suffi de moitié moins de travail peut être qu'auparavant pour trans"former une quantité donnée de fil en tissus. Le tisserand à la main continuait à "consacrer le même temps de travail à cette transformation, mais le produit de son "heure de travail individuelle ne représentait que la moitié d'une heure de travail "sociale, et tombait par conséquent à la moitié de sa valeur primitive."

(Kapital. 2e éd. I p. 14).

En outre, le travail se mesure d'après le temps qu'il prend." Si un habit vaut

"deux fois dix aunes de toile, c'est que la toile contient deux fois moins de travail "que l'habit, de telle manière que pour la production d'un habit, on doit dépen= "=ser la force de travail pendant deux fois plus de temps que pour la production "de dix aunes de toile" (Ibid. p. 14)

D'autre part, le travail "complexe" comme celui d'un artiste, d'un ouvrier qua= =lifié, n'est qu'un "multiple" du travail simple : "une marchandise a beau "être le produit du travail complexe, sa valeur l'égale au produit d'un travail "simple, et ne représente par conséquent elle-même qu'une quantité détermi= "=née de travail simple" (Ibid p. 19)

Cette théorie ne nous paraît pas admissible :

1° Il est visible que ce n'est que par un jeu de dialectique que Marx n'attribue de valeur qu'aux "marchandises", excluant ainsi dès le début et a priori les pro= =duits naturels et le sol.

2° Il n'est pas vrai que les biens qui s'échangent n'ont pas d'autres qualités communes que celles d'"être les produits du travail". Ils ont, par exemple, celles d'"être en quantité limitée par rapport au besoin qu'ils ont à satis= =faire", et l'on pourrait en découvrir bien d'autres : telle, la qualité "d'être l'objet de l'offre et de la demande" celle "d'être l'objet d'un droit de propriété. etc...". De l'aveu même de Marx, ils sont le "produit de la nature et du travail." Les marchandises sont les réunions de deux éléments : matière naturelle et travail. Le travail est le père de la richesse et la terre est sa mère." (Ibid. p. 17) - (V. Böhm-Bawerk. Kapital und Kapitalismtheorie. I. p. 519.).

3°) En fondant la valeur non pas sur le travail que le bien a réellement coûté, mais sur le travail social moyen, la théorie s'est placée en dehors de l'expé= =rience vérifiable. Elle n'est plus qu'une hypothèse indémontrable rigoureuse= =ment.

4°) Elle ne rend pas compte de la valeur de beaucoup de catégories de biens. Il est commode de dire que le sol, les biens qui sont les monopoles légaux (brevets d'invention, droits d'auteur) n'ont de valeur que par suite de l'organisation juridique ou droit de propriété et de ses extensions. Encore est-il qu'ils sont nom= =breux, et font l'objet de beaucoup de transactions. Or, quel est le travail "socia= =lement nécessaire" qui a fait la valeur d'une pièce de terre, d'un brevet,

d'un droit?

5: On ne voit pas davantage pourquoi dans cette théorie, les objets rares, uniques, statues, tableaux, monnaies, œuvres d'art de tout genre, ont une valeur, et une valeur qui varie.

6:) Il est tout à fait inadmissible que le travail "complexe" ou "compliqué" ou "qualifié" soit ramené à un multiple de travail simple. Comme dit un socialiste, M. Cornelissen "dès qu'il s'agit de savoir à combien le travail dit "simple" correspond à une quantité de travail déterminée dit "complexe" cette formule nous laisse dans l'embarras, même s'il est question de deux quantités dans le même métier" (Théorie de la valeur. p. 192). Knies avait déjà fait observer qu'un élève n'accomplit pas le chef-d'œuvre du maître en un multiple du temps dépensé par celui-ci, pas plus qu'un édifice superbe n'est un multiple de baraques (Das Geld. p. 156.)

Et si l'on passe d'un métier à un autre, on peut dire que "vouloir comparer et mesurer l'un par l'autre l'effort intellectuel d'un chimiste et l'effort musculaire d'un forgeron est une impossibilité que rien ne peut justifier" (Cornelissen op. cit. p. 194). Or, il faut remarquer qu'il n'y a guère de bien qui ne comprenne en quelque mesure, du travail "qualifié" ou qui ne comprenne que du travail d'un même degré de complexité. On peut donc dire que la mesure imaginée par Marx est complètement fautive.

6: La théorie de Marx ne rend pas compte de la valeur du travail lui-même. Il est hors de doute que le travail, objet de nombreuses transactions, a à coup sûr une valeur d'échange. Il a aussi une valeur d'usage, une valeur de rapport. D'où vient-elle! Que serait le travail socialement nécessaire pour produire le travail? Marx se contente de nier l'évidence en écrivant: "Le travail est la substance et la mesure inhérente des valeurs, mais il n'a lui-même aucune valeur" nous dit-il, I, p. 232 (Trav. op.)

Même difficulté en ce qui concerne la mesure du travail. Il nous dit bien: "La quantité de travail elle-même a pour mesure sa durée dans le temps et le temps de travail possède de nouveau sa mesure dans des parties du temps telles que l'heure, le jour etc... (Kapital p. 15). Mais c'est bien là une erreur essentielle, comme dit encore Cornelissen: "Le facteur de la durée du travail

"ne suffit pas à déterminer la quantité de travail incorporée dans les produits.
"La grandeur de toute force, par exemple celle d'un courant d'eau, est connue
"par sa durée et par son intensité, et il en est de même du travail que l'orga-
"-nisme humain applique aux produits." (Théorie de la valeur p. note). Or, nous ne connaissons pas d'instrument de mesure de l'intensité du travail humain.
M. Böhm-Bawerk a fait remarquer aussi que cette théorie est totalement incapable d'expliquer pourquoi, de deux biens, dont la production coûte exactement la même quantité de travail social moyen, celui-là a une plus grande valeur d'échange, dont la production exige une plus grande provision de travail "préalable". "Un chêne de cent ans a une plus grande valeur "que celle de la demi-minute de temps que nécessite la plantation du gland."

II.- Théorie de la valeur basée sur l'utilité concrète.

Nous nous rallions à la théorie moderne de la valeur, qui gagne successivement toutes les écoles.
Son point de départ est que nous attribuons de la valeur à un bien dans la mesure où le service qu'il nous rend est important pour notre bien-être.
Mais il s'agit ici de l'utilité concrète, actuelle, du bien, dans un moment donné et relativement à un besoin, ou même un ensemble de besoins donnés, et non pas de son utilité abstraite.
Exemple. J'ai soif et je suis près d'une source abondante d'eau potable. Le verre d'eau que je tiens en main a évidemment une utilité abstraite, ou générale, toute semblable à celle de l'eau qui coule. Cependant, l'étanchement de ma soif ne dépend pas de ce verre d'eau. Je puis le laisser perdre, accidentellement ou volontairement; cette "perte" n'aura pas d'influence, d'importance, pour mon bien-être, puisque j'ai, à ma disposition de l'eau en abondance.
En conséquence je dirai que ce verre d'eau n'a pas d'utilité (concrète) et n'a pas de valeur.
Au contraire, si je voyage dans le désert, loin de toute source d'eau, le dernier verre d'eau que je trouverais dans l'outre de mon chameau aurait pour moi une grande utilité concrète, une grande valeur, parce que mon bien-être dépendrait de la possession de ce verre d'eau.

On voit donc que la valeur dépend d'une relation, et d'une relation quantitative, entre le bien et le besoin. Tant que les biens sont en quantité illimitée, ou en tout cas fort supérieure, par rapport aux besoins à satisfaire, aucune partie, aucune unité, aucune parcelle de ces biens n'a de la valeur. Dès que la quantité est insuffisante pour satisfaire tous les besoins présents, ils acquièrent de la valeur.

On remarquera que l'estimation du bien porte toujours sur des quantités déterminées et non sur l'espèce, sur le genre du bien en question. Si je veux acheter une paire de souliers, deux ou trois paires de souliers, je dois me faire une idée de la valeur d'une, de deux, de trois paires de souliers, mais pas du soulier en général.

De là l'explication de ce qui paraissait une énigme, une "contradiction économique" à Proud'hon. Comment se fait-il que l'eau qui a tant d'utilité, a si peu de valeur, tandis que le diamant qui a si peu d'utilité a une valeur si énorme?

C'est bien compréhensible: des quantités concrètes d'eau se trouvent généralement en abondance en regard des besoins et par conséquent ces quantités-là (non pas le "genre" eau) n'ont guère d'utilité concrète, partant pas de valeur. Au contraire, les quantités de diamant existantes ne sont rien en comparaison des désirs (immodérés et nombreux) de ceux qui en veulent.

Comment se mesure la valeur des biens? Pour le comprendre, il faut observer d'abord que notre bien-être peut dépendre de la possession d'un bien de deux manières: positivement, quand le bien est de nature à nous rendre un service, quand il a de l'utilité concrète pour nous; négativement, quand il est de nature à nous éviter une peine, un sacrifice. C'est à l'aide de ces deux principes que nous établissons la valeur des biens, que nous évaluons.

Nous distinguerons quatre cas:

A. Evaluation de biens dont la quantité est donnée, est fixe.

Il faut sous-distinguer:

a) la quantité fixe est représentée par un seul bien irremplaçable, indivisible: exemple; Un tableau de maître.

La valeur dépendra de l'importance que l'individu attachera à la possession de ce bien pour la satisfaction de ses besoins, ou de ses "goûts", ce qui dépendra avant tout de l'état de ces besoins c'est à dire essentiellement de la mentalité

de l'individu. Il y a des gens qui se laisseraient mourir de faim à côté de pièces de collection valant des sommes folles. Des Américains sans aucune culture artistique donneront des millions pour un tableau de maître, par gloriole et vanité.

b) la quantité fixe est une provision de biens composée d'unités toutes semblables équivalentes pratiquement c'est à dire pour la satisfaction des besoins.

D'après quelle norme l'individu va-t-il évaluer cette provision?

Robinson a cinq sacs de blé pour passer son hiver. Ils sont destinés, dans son esprit, à divers usages, ayant une importance différente. Le premier servira à faire son pain, le second à nourrir ses poules, le troisième à alimenter des oiseaux de luxe, le quatrième à faire de l'eau de vie etc...

Pour savoir comment il va évaluer un sac de blé, supposons qu'il en perde un accidentellement. Apparamment il ne cessera pas de se faire du pain mais il cessera plutôt d'employer du blé au dernier usage, à celui qui a pour son bien-être le moins d'importance.

De là la règle: L'utilité du bien est égale à l'importance du dernier ou du moindre besoin à satisfaire, c'est donc l'utilité de la dernière unité du bien, ou l'utilité finale du bien qui en détermine la valeur. Marshall emploie l'expression d'utilité marginale; beaucoup d'auteurs celle d'utilité-limite, parce qu'il est visible qu'on a affaire à une notion quantitative, à laquelle le langage mathématique est applicable. Nous verrons plus tard comment le terme d'utilité limite se justifie.

Il est évident que l'utilité limite du bien dépend à la fois de l'intensité du besoin à satisfaire et de la quantité du bien qui se trouve à la disposition de l'individu. Si notre Robinson n'avait plus que deux sacs de blé, la valeur du dernier serait bien plus grande que quand il en avait cinq. Quand la quantité du bien croit, il est davantage employé à des usages d'importance moindre, et par conséquent plus l'utilité-limite du bien diminue, plus sa valeur diminue. L'air, l'eau se trouvant en quantité illimitée: leur valeur est nulle. Le pain, le fer, en quantité limitée, leur valeur est plus grande.

B. Evaluation de biens qu'on peut remplacer à volonté, au prix d'un sacrifice personnel.

Robinson a une douzaine de flèches qu'il peut refaire au prix d'une heure de travail.

Dans ce cas, il estimera ses flèches d'après l'importance qu'il attachera à une heure de peine, ou, en d'autres termes, d'après le sacrifice de bien être que lui représente une heure de travail.

Mais pour qu'il en soit ainsi, il faut deux conditions:

1°) que l'utilité-limite des flèches soit supérieure à une heure de repos, sans quoi on ne les ferait pas.

2°) qu'on soit libre de disposer de son temps et de son travail, car si celui-ci devait nécessairement être employé à autre chose, il n'en serait plus de même.

On remarquera que dans ce cas, la valeur est estimée d'après le sacrifice personnel de l'individu.

C. Evaluation de biens qu'on peut remplacer au moyen de biens de production (ou d'échange) tirés d'une provision donnée, ou dont la quantité est fixe.

C'est le cas le plus fréquent dans la vie ordinaire.

Robinson a son temps limité. Il ne peut travailler qu'un certain nombre d'heures par jour et il est dans un tel dénuement qu'il doit employer tout ce temps pour fabriquer les objets dont il a besoin. (Le travail est ici le bien de production et sa quantité est limitée)

Un industriel a un personnel et un outillage qu'il ne peut augmenter, et il s'agit d'évaluer, pour lui, un bien qu'il a produit ou qu'il peut produire à l'aide de ses ressources.

Une ménagère, un étudiant qui ont une somme fixe à dépenser, sont dans la même situation.

Dans ce cas, l'évaluation du bien est encore une fois mesurée par l'utilité finale d'un bien: c'est l'utilité du moindre bien que le bien de production employé aurait pu produire.

Robinson dans notre hypothèse, ne passera une heure à se faire des flèches que si ce qu'il peut produire de moindre valeur en une heure vaut moins pour lui qu'une douzaine de flèches.

L'industriel n'emploiera sa main-d'oeuvre et ses machines à faire le produit A que si le moindre produit que son personnel et ses machines peuvent produire d'autre a une moindre valeur que le produit A.

La ménagère n'emploiera le franc qui lui reste à acheter tel article que si la

moindre usage qu'elle peut faire de ce franc est de moins de valeur que l'article en question.

En réalité, cette estimation se décomposera en deux opérations : tout d'abord, on estime le bien au prix du sacrifice qu'il exige de biens de production (ou d'échange) et ce sacrifice se mesure même à l'utilité-limite de ce que les biens de production peuvent produire. Voilà pourquoi, en définitive, les frais ou le coût de production d'un article n'entrent dans la valeur des biens que sous forme d'utilité-limite d'un bien.

D. Evaluation des biens de production.

En général, nous estimons les biens de production d'après la quantité et la valeur de leurs produits. Un charbonnage vaut ce qu'il contient de charbon; une machine ce qu'elle peut produire de biens; une poule, les oeufs qu'elle peut donner.

Cela est très visible quand le bien de production ne peut produire qu'une espèce de biens.

Mais beaucoup de biens de production donnent des biens d'espèces différentes. Quand ils sont en quantité limitée de telle manière qu'ils représentent une provision, on les estime comme les autres, par l'utilité-limite de ce qu'une unité peut produire de moindre valeur. Mais il y a des biens de production qui peuvent être tirés à volonté d'une provision de biens de production encore plus éloignée de la consommation : l'acier, dont la valeur a de l'influence sur tous les objets dans la production desquels il entre, a une valeur qui dépend de celle de tous les autres biens produits, en même temps que l'acier, par le bien primitif de production, le fer; celui-ci à son tour, peut paraître être produit à volonté. Mais il faudra bien arriver à un bien de production formant une provision, une quantité fixe, et pour celui-ci, la valeur est estimée selon l'utilité-limite du dernier bien qu'elle peut produire. Au fond, il n'y a pas de biens "qu'on peut multiplier à volonté", parce que les forces naturelles et le travail sont, en dernière analyse, en quantité limitée. Tout ce qu'on peut faire, c'est avoir un certain choix dans leurs emplois. Mais ils ne sont pas extensibles à volonté. En conséquence, même pour les biens de production, on est ramené encore au même principe d'évaluation (V. Böhm-Bawerk v° Wert, Handwörterbuch der Staatswissenschaften).

4. Cas particuliers.

1°) Un même bien peut avoir plusieurs usages, et dans chaque usage, un degré plus ou moins grand d'utilité!
Il est clair que l'utilité-limite qui sert à en mesurer la valeur est celle de l'usage considéré par l'individu comme le plus avantageux.
Ainsi une quantité d'eau donnée peut être employée comme boisson ou comme moyen d'arrosage. On ne l'estimera comme moyen d'arroser que si le besoin de boire est passé, dans l'esprit de l'individu, après l'autre. Tant qu'elle sera boisson, elle ne sera pas estimée comme moyen d'arrosage. Mais, inversement, il suffit que le besoin d'arroser prime l'autre pour que la valeur de l'eau comme boisson diminue. Un meuble n'est estimé comme bois à brûler que quand il ne sert plus comme meuble etc..
2°) Le cas des biens complémentaires a donné lieu à d'autres difficultés. Pour écrire, il faut du papier, une plume et de l'encre. La plume sans encre, l'encre sans papier etc.. n'ont pas d'utilité. Une paire de gants a une certaine utilité, un seul gant presque aucune.
En général, la valeur du groupe complet de biens se détermine par l'utilité-limite que le groupe est susceptible de fournir quand il est complet. Quant à la valeur de chaque bien séparément, cela varie selon que ce bien a ou n'a pas d'autre usage que l'usage du groupe. Un gant perdu, la paire n'a plus de valeur. Mais quand les biens séparés ou les morceaux ont encore de l'utilité séparée, leur valeur est déterminée par l'utilité-limite qu'ils sont susceptibles de donner isolés. Il y a bon nombre de cas particuliers de ce genre, dans le détail duquel nous ne pouvons entrer.

5. Emploi de symboles et de notions mathématiques.

Du moment que l'utilité est considérée comme une quantité, on conçoit l'emploi de symboles et de notions mathématiques.
C'est en 1871 que Stanley Jevons et en 1873 que Léon Walras donnèrent à cette méthode une impulsion qui ne s'est plus arrêtée depuis et qui ne s'arrêtera certainement plus. On ne peut pas dire qu'ils étaient absolument des novateurs puisque Cournot dès 1838 avait fait paraître des Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses, et que Hermann Gossen avait publié en 1854 un ouvrage où se trouve tout l'essentiel de la théorie.

moderne (Entwicklung der Gesetze der menschlichen Verkehrs. Brannschweig. 1854 - 8° - 278 pp). Mais ces ouvrages étaient oubliés et n'étaient connus ni de Jevons, ni de Walras, qui s'ignoraient d'ailleurs l'un l'autre.

Il est juste d'ajouter que Carl Menger exposait, en même temps que Jevons, mais sans employer les symboles mathématiques, une théorie de la valeur basée sur l'utilité-limite qui contenait au fond les mêmes idées.

Depuis lors, la littérature mathématique s'est développée, en économie politique d'une façon remarquable, sans cependant qu'on soit arrivé à ce qu'on puisse appeler une théorie mathématique. Chaque auteur emploie des procédés et des notations différents et la diversité des points de vue est restée très grande.

Pour donner une idée de la méthode, nous suivrons d'abord l'exposé de Jevons. Il rejette absolument le mot valeur (value); mais il conserve le mot utilité (utility) qui signifie toujours chez lui utilité subjective.

Il part de l'utilité totale: "L'utilité totale d'une chose pour une personne est la satisfaction totale qu'elle tire de la quantité de cette chose qu'elle a à sa disposition. Ainsi l'utilité totale de la nourriture que nous mangeons consiste à maintenir notre vie et cette utilité totale est pour nous infinie. Mais si nous sommes privés d'1/10 de ce que nous mangeons par jour, nous n'aurons certainement pas perdu 1/10 de l'utilité totale de toute nourriture pour nous."

Supposons que la quantité de nourriture qu'une personne consomme en moyenne en un jour soit divisée en dix parties égales. Si cette personne est privée de la dernière portion, elle en souffrira un peu; de la seconde un peu d'avantage; la privation de 3/10 sera fort sensible, et ainsi de suite. Si chaque dixième est considéré comme un accroissement fini de la quantité, nous pouvons dire que chaque accroissement est moins nécessaire (utile) que le précédent.

Portons en abscisses les quantités, en ordonnées "l'intensité de la satisfaction" produite par chaque accroissement de la consommation.

L'utilité de chaque accroissement est mesurée par le produit de la quantité par l'intensité de la satisfaction. Mais la division de la nourriture en dix parties égales était arbitraire. Nous aurions pu la diviser en aussi petites

parties que nous voulions, et par conséquent au lieu d'une courbe discontinue (fig. 1), avoir une courbe continue (fig. 2).

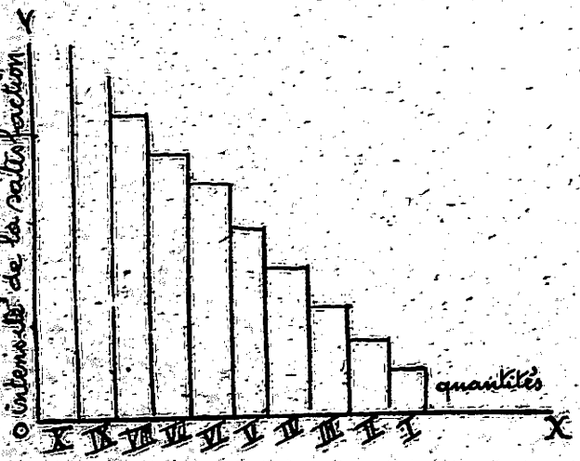


fig. 1.

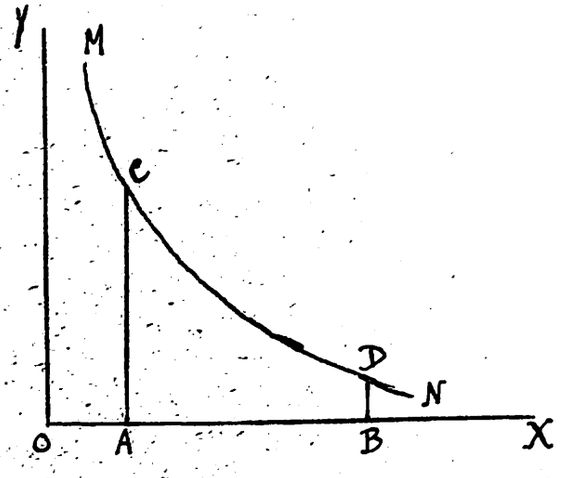


fig. 2.

Dès lors, si nous représentons par u l'utilité totale, $u = f(x)$.

$x + \Delta x$ produira $u + \Delta u$, et le rapport $\frac{\Delta u}{\Delta x}$ mesurera le degré d'utilité d'un accroissement fini de x. Puis, à la limite $\frac{du}{dx}$ = le degré final d'utilité de x.

La forme générale de la courbe est donnée par la loi que : le degré d'utilité varie avec la quantité de bien possédé, et finalement décroit comme cette quantité augmente. Il peut passer à zéro quand la quantité est illimitée par rapport à la satisfaction du consommateur, et même avoir une valeur négative. On ne dira plus alors que le bien a de l'utilité, mais de la "disutilité" (disutility). C'est le cas par exemple de choses dont "on doit se débarrasser"

Ainsi, il faut faire observer que dans cet exposé on représente les quantités d'un bien possédées par l'individu, les ordonnées Oy sont les utilités-limites de chaque quantité partielle, si l'individu n'en a pas davantage. La courbe MN. est la courbe des utilités, elle représente ce que nous appellerons la fonction-valeur, et son intégrale, c'est-à-dire la surface ACDB, est la valeur ou l'utilité totale. Il faut aussi avoir soin de remarquer que l'expression utilité-limite a deux sens : 1°) elle signifie $\frac{dy}{dx}$, c'est à dire l'intensité de valeur de la dernière parcelle du bien. 2°) elle signifie aussi la valeur de celle-ci, soit $\frac{dy}{dx} \cdot dx$.

A. Marshall (Principles. B. K. III. chap. III. $\frac{dy}{dx}$ p. 168) appelle accroissement

marginal l'accroissement que l'individu est disposé à acquérir (soit par un travail soit par achat)" parce que l'individu est sur la marge du doute pour savoir s'il vaut la peine pour lui de faire le sacrifice nécessaire pour obtenir cet accroissement de bien. L'utilité de cet accroissement pour lui peut s'appeler l'utilité marginale de bien pour lui. C'est l'accroissement marginal de l'utilité totale du bien qu'il a à sa disposition et " l'utilité marginale d'un bien pour quelqu'un diminue avec chaque accroissement de la quantité de ce bien dont il dispose ", soit u l'utilité totale d'une quantité x de bien pour une personne donnée d'un moment donné: $\frac{du}{dx}$ mesure son utilité marginale, et $\frac{d^2u}{dx^2}$ est toujours négative.

Vilfredo Pareto (cours. § 25, note. p. 10-11) prend le problème beaucoup plus généralement.

Il rejette d'abord les termes valeur et utilité. Il n'emploie pas ce dernier mot à cause de son sens moral possible. Ainsi, peut-on dire que la morphine soit "utile" au morphinomane qu'elle conduit au tombeau et qui fait cependant des sacrifices énormes pour en obtenir? Pareto remplace donc le mot utilité par un mot nouveau, l'Ophélimité forgé du mot grec ὀφέλιμος, qui veut dire utile. C'est, à tout prendre, notre notion d'utilité subjective.

"Soit $\varphi_a(x_a, x_b \ldots\ldots) dx_a$ l'ophélimité qui résulte pour un homme de la consommation (remarquez qu'il ne s'agit plus ici seulement de possession) de dx_a du bien économique A, quand il a déjà consommé les quantités $x_a, x_b \ldots$ ..... des biens A, B, ...

La fonction φ_a est " l'ophélimité élémentaire " de l'individu. Jevons et Walras avaient toujours supposé que cette fonction ne dépendait que de x_a, de même que φ_b ne dépendait que de x_b. Mais Edgeworth et Pareto ont étudié le cas général où φ_a est fonction de $x_a, x_b \ldots\ldots$

"S'il existe une fonction Φ, telle que:

$$\frac{\partial \Phi}{\partial x_a} = \varphi_a \quad , \quad \frac{\partial \Phi}{\partial x_b} = \varphi_b$$

cette fonction est l'ophélimité totale résultant de la consommation de A, B ..... ses dérivées partielles donnent les ophélimités élémentaires. Cette fonction existe toujours quand φ_a est seulement fonction de x_a, φ_b, de x_b etc...

Elle peut ne pas exister quand $\varphi_a, \varphi_b \ldots\ldots$ sont chacune fonction de toutes les quantités $x_a, x_b \ldots\ldots$ En ce cas l'ophélimité dont jouit l'individu dépend non

seulement des quantités de marchandises consommées, mais encore des combinaisons qu'on en peut faire." (Voir pour cette nouvelle généralisation l'appendice au Manuel d'Economie politique. Tr. fr. 1909. pp. 539-99).

"En tout cas, que l'ophélimité totale existe ou non, la variation d'ophélimité produite par les variations dx_a, dx_b ..... des quantités consommées est :

$$d.u = \varphi_a\, dx_a + \varphi_b\, dx_b + \ldots\ldots\ldots"$$

Soit (fig. 3) o q la quantité qu'on a déjà consommée ; l'ophélimité totale est la surface O S t q ; l'ophélimité élémentaire est q t, et l'ophélimité élémentaire d'un infiniment petit q q' est le rectangle q q' t' t. Pour montrer que l'ophélimité élémentaire décroit avec la quantité consommée, il suffit de dire que la tangente à la courbe S t t' v fait avec l'axe O q un angle $\tan q = \alpha$ toujours aigu. Ou, analytiquement, que la dérivée de l'ophélimité élémentaire

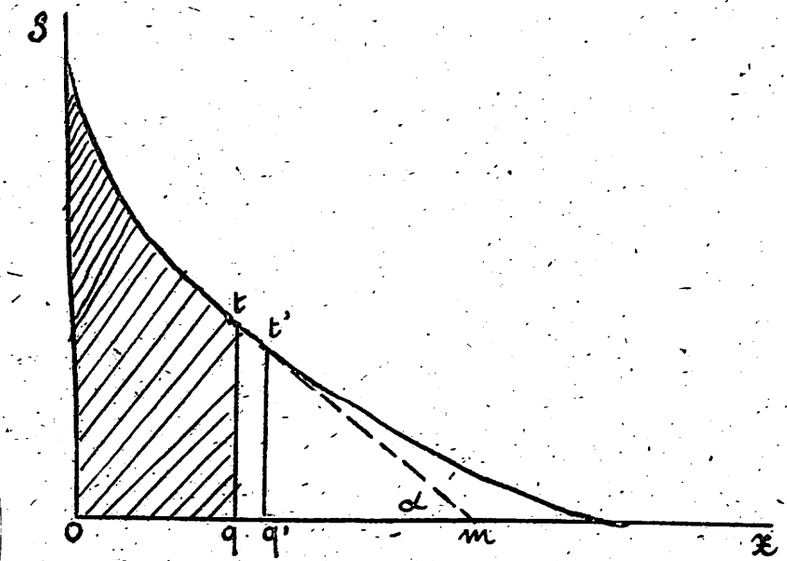


fig. 3.

$$\frac{d\varphi_a(x_a)}{dx_a}$$

est toujours négative, ou bien, que la dérivée seconde de l'ophélimité totale

$$\frac{d^2\Phi}{dx_a^2} = \varphi'_a$$

est toujours négative. La première dérivée

$$\frac{d\Phi}{dx_a} = \varphi_a$$

ou point de vue de la physiologie peut être positive ou négative. J'ai économiquement, on ne doit considérer que la partie positive, car on peut toujours s'abstenir de consommer une marchandise qui, parce qu'on en a déjà consommé à satiété, ou lieu de plaisir, cause de la peine."

Dans l'appendice à son manuel, V. Pareto abandonne la notion de quantités consommées par un individu pour adopter celle de quantités possédées :

"Cela nous permet de ne pas tenir compte de l'ordre des consommations et de supposer que cet ordre est celui qui convient le mieux à l'individu. Il est évident qu'on n'éprouve pas la même jouissance si l'on mange le potage au commen-

cement du repas et le dessert à la fin, ou bien si l'on commence par le dessert pour finir par le potage. Nous devrions donc tenir compte de l'ordre, mais cela augmenterait considérablement les difficultés de la théorie et il n'est pas mauvais de nous débarrasser de cette épine." (Manuel. chap. IV - 47 - p. 251).

"Il est intéressant d'appliquer ces notions à la monnaie que possède un individu, comme le fait Marshall. Cela en fait voir immédiatement la portée. - On peut affirmer que " pour un individu ayant un revenu donné ou une certaine somme d'argent donnée, le prix-courant d'une marchandise qu'il désire détermine la quantité de cette marchandise qu'il est disposé à acheter pour sa consommation." Ainsi, si un individu achète 10 livres de thé pendant une période de temps déterminée quand le prix de la livre de thé est 2 shillings, c'est qu'une onzième livre de thé ne vaut pas pour lui 2 shillings. De sorte que le prix du thé (le taux d'échange) de 2 shillings la livre, mesure, pour l'individu en question, l'utilité marginale du thé pour lui. "Si l'on appelle prix de demande le prix qu'un individu est disposé à payer, pour une quantité déterminée, on appellera prix de demande marginal celui auquel s'arrêtent les achats d'un même individu, et il est clair qu'un accroissement dans la quantité d'un bien qu'une personne possède diminue son prix de demande marginal de ce bien."

Mais cette loi n'est vraie que toutes choses égales d'ailleurs. Il faut notamment que le pouvoir d'achat de la monnaie reste le même, et aussi la quantité de monnaie que l'individu a à sa disposition.

En effet, s'il avait plus d'argent, c'est à dire si l'utilité marginale de la monnaie était moindre pour lui, il serait disposé (toutes autres choses étant égales) à en donner davantage pour une même quantité de bien. Quand un riche se demande s'il achètera un cigare d'un franc, il pèse des sacrifices et des plaisirs plus petits qu'un pauvre qui se demande s'il va acheter pour un franc de tabac.

"De sorte qu'à un seul et même moment, les ressources d'une personne restant les mêmes, l'utilité marginale de la monnaie pour elle est une quantité fixe et le prix qu'elle est précisément disposée à donner pour deux biens différents sont entre eux dans le même rapport que l'utilité de ces biens".

Soit M la quantité de monnaie qu'une personne a à sa disposition à un moment donné, et u l'utilité totale de cette quantité pour elle.

$\frac{du}{dm}$ = l'utilité marginale de la monnaie pour cette personne.

Soit alors p le prix qu'elle est justement disposée à donner pour une quantité x de bien qui lui donne une utilité totale u.

Alors
$$\frac{du}{dm}\,\Delta p = \Delta u$$

et
$$\frac{du}{dm}\cdot\frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$$

Si p' est le prix qu'elle est disposée à donner pour une quantité x' d'un autre bien, qui lui procure une utilité totale u', alors

$$\frac{du}{dm}\cdot\frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'}$$

d'où
$$\frac{dp}{dx} : \frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx} : \frac{du'}{dx'}.$$

Ce qui montre que les prix qu'une personne est disposée à donner pour deux biens sont entre eux dans le même rapport que l'utilité de ces deux biens pour elle.

Un des reproches les plus sérieux que l'on puisse faire à l'emploi de symboles et de notions mathématiques en cette matière est la difficulté, on dit l'impossibilité, de déterminer des unités de mesure de l'utilité. (V. Ingram : art. Political Economy, (L'encycl. Brit. XIX p. 399 et plus récemment dans Painlevé préf. à la trad. fran. de l'Economie politique de Jevons. Paris 1910). Et en effet, Jevons avouait que nous pouvons rarement ou même nous ne pouvons jamais affirmer qu'un plaisir est un multiple exact d'un autre.

M. Irving Fisher a tenté de démontrer qu'il n'y avait aucune difficulté à considérer l'utilité marginale dU, d'un bien A pour un individu, comme cette unité de mesure, pourvu que A soit donné et que son utilité ne soit fonction que de la quantité de A que l'individu possède.

Voici les grandes lignes de son raisonnement.

Le problème consiste à trouver le rapport de deux utilités infinitésimales.

Un individu consomme 100 livres de pain par an. L'utilité du dernier accroissement, mettons du 100e pain, est vraisemblablement plus grande que celle du dernier pain, s'il consommait 150 pains. Mais quel est le rapport entre ces deux utilités ?

Pour le savoir, il faut comparer les utilités du 100ème et du 150ème pain avec une troisième, ce sera, si l'on veut, celle de l'huile, dont notre individu consomme B gallons par an. Soit β l'utilité de cet accroissement infinitésimal de B dont

l'égalité sera égale à celle du 100e pain. En substituant les 150 pains aux 100 précédents, il faut admettre que notre individu ne modifie pas sa consommation de B. L'utilité du 150e pain sera alors déclarée par lui égale (supposons) à celle d'½ β. Alors, l'utilité du 150e pain est dite la moitié du 100e.
En d'autres termes si l'utilité du 100e pain = utilité de β
et _____ 150e _____ = _____ β_2
le rapport est défini:

$$\frac{\text{utilité du 100e pain}}{\text{utilité du 150e pain}} = \frac{\beta}{\beta_2} = 2$$

Or, le rapport sera le même, s'il est défini par un autre bien, (un troisième bien autre que l'huile) et peu importe la quantité d'huile ou d'autre bien employée.
De sorte que:
Le rapport de deux utilités infinitésimales est mesuré par le rapport de deux accroissements infinitésimaux du même bien respectivement égaux en utilité aux deux utilités dont on cherche le rapport, pourvu que ces accroissements soient à la limite de quantités finies égales."
ce qui devient: $\frac{\text{l'utilité de } dA}{\text{l'utilité de } dB} = n$,
si l'utilité de dA = utilité de ndM,
et l'utilité de dB = utilité de dM.
n est tout nombre fini, positif ou négatif, entier ou fractionnaire.
M. Irving Fisher a proposé de donner à cette unité $\frac{dV}{dA}$, le nom d'un "util".
D'après cette conception, si l'on prend comme unité un "util" de monnaie, nous dirons que l'utilité marginale d'un bien égale à celle d'un autre si, étant donnée la quantité de monnaie que nous possédons, à un moment donné, nous refusons d'en acquérir une unité supplémentaire au prix du marché. Cette utilité est double, si nous sommes disposés à la payer le double, et ainsi de suite.

Bibliographie.

Tous les manuels traitent de la valeur. Voir surtout Adam Smith, Wealth of Nations, édit. Nicholson. B K I ch. II sq. 25 - David Ricardo. Principles. Ch. I. Wagner. Grundlegung. 3e aufl. 1892 §§ 134-140 .... Von Philippovich. Grundriss.

K.I. John Stuart Mill. Principles. B.K.III. ch.I. Les auteurs français ont très peu développé la théorie. Le meilleur exposé des recherches modernes est dans Ch. Gide Principes. Liv.III ch.I. pp. 186-99 et dans Landry. Economique. Liv.III. ch.II. Pour l'histoire des doctrines. V.R. Kaulla. Die Geschichtliche Entwickelung der modernen Werttheorien. Tübingen 1906, ainsi que Von Böhm-Bawerk, Capital und Capitalzins. 2e aufl. 1902. t.II. IIIte Buch et son article Wert ain Hand-wörterbuch der Staatswissenschaften (1901) où il y a une riche bibliographie. Pour la théorie de Marx, voir das Kapital. Bd I. Kap. I. Bd III. Critiques et dissensions très nombreuses. V. notamment Knies, das Geld. Berlin 1885. p. 156. K.I. Cornélissen, Théorie de la valeur. Paris 1903; et théorie du salaire et du Travail salarié. Paris 1908. pp. 617-679. A. Labriola. Karl Marx, l'Economiste, le Socialiste; trad. franç. par Berth. Paris 1910.
En ce qui concerne spécialement la théorie de l'utilité-limite, V. Stanley Jevons. Theory of Political Economy. 3e édit. 1888. pp. 37-299. et trad. franç. préface par Pairieré. Paris 1909. Léon Walras. Economique politique pure. 4e éd. 1900. Carl Menger. Grundsätz der Volkswirtschafts-lehre. Wien 1872. F.Y. Edgeworth. Mathematical psychies. London 1881. Alfred Marshall. Principles of Economy. 4e éd. 1898. Vilfredo Pareto. Cours d'Economie Politique. Lausanne 1896. t.I. Manuel d'Economie politique. Trad. franç. Paris 1909. Ch. III. appendice. Pontaleoni. Principiy di Economia pura 1889. Bouninsegni. Précis d'Economie politique. (1909) Irving Fisher. Mathematical investigations in the Theory of value and prices 1892. Dans les transactions of the Connecticut Academy of Arts and Sciences. Thome IX. 1892-1895. J. Schumpeter, das Wesen und der Hauptinthalt der theoretischen National-ökonomie. Leipzig. 1908. pp. 98-299.
Ph. Wicksteed. Alphabet of Economie Science I, Theory of value. London 1888. et the Common sense of political Economy. London 1910. 1 vol. Voir: B.K.I. ch. I et II. et B.K.II. ch.I. p. 201-299. Il y a dans L. Leseine, introduction générale à l'étude de l'Economie politique. Paris. S.D. (1910). Un beau chapitre sur la méthode économique. (chap. IV. pp. 84-299). Le même auteur a publié avec L. Suret une petite introduction mathématique à l'étude de l'économie politique. Paris Alcan 1911. 1 vol. in 16e qui contient des notions et des exemples utiles.

Chapitre II.

Théorie de l'échange.

§ 1er. - Le Prix. - Notion.

Le prix est la quantité de biens que l'on obtient en échange d'un autre bien. Dans tout acte d'échange, chaque bien est le prix de l'autre, quelle que soit la matière de chacun d'eux. Ainsi un service, un droit, un bien immatériel quelconque est le prix du bien contre lequel ils sont échangés.
Cependant, d'après un usage qui vient du droit romain le langage courant réserve le plus souvent le nom de prix à la somme de monnaie obtenue par la vente d'une marchandise. Il convient dans la théorie générale de s'affranchir de cette habitude. On dit souvent que la valeur n'est pas le prix. "Le prix de ce tableau est inférieur à sa valeur", on dit tout aussi bien : "Ce tableau n'a pas été payé son prix". On veut dire par là que le fait actuel de l'échange n'a pas réalisé l'attente que l'on (peut-être un expert, un connaisseur) se faisait de la valeur ou du prix de la chose. En ce sens, il y a un prix ou une valeur en potentiel dans chaque bien mis en vente. Cette notion repose sur une série très compliquée de suppositions basées sur l'expérience générale du marché : mais le fait qu'un bien a été échangé contre un autre bien lui donne nécessairement un prix ou une valeur d'échange.
Les deux termes sont, en ce sens, synonymes.
Pour faire sentir l'importance du prix en Économie politique, il suffit de rappeler que tout notre régime économique actuel repose sur le prix. Nous avons vu le rôle qu'il joue dans la régularisation de la production. Mais ce n'est pas seulement dans la production qu'il a de l'importance, c'est aussi dans la répartition et la consommation. Comme chacun de nous achète d'autrui l'immense majorité des biens dont il a besoin, et n'en produit directement qu'une infime partie, c'est en définitive le prix des choses qui détermine la quantité des biens dont chacun peut disposer.

§ 2. Conditions de la théorie de l'échange.

La théorie de l'échange consiste à rechercher d'une manière générale quels sont les éléments qui entrent dans la formation des prix.
C'est nécessairement une théorie abstraite.
Il ne paraît pas possible, dans l'état actuel de nos connaissances, d'établir une théorie de la formation concrète des prix. Des tentatives récentes (par exemple A. Aftalion : La formation du prix des denrées alimentaires de première nécessité. Paris - Rivière 1911), montrent que, sans aucun doute, il y a beaucoup à apprendre de l'observation des divers marchés. Mais on aperçoit combien, dans la formation des prix dans la vie réelle, entre des éléments accidentels et extra économiques : la coutume, l'erreur, l'illusion, la tromperie la vanité, puis parfois des sentiments altruistes, l'amitié, la charité, la philantropie y interviennent.
Dès lors, on sent le besoin de se débarrasser des éléments contingents et perturbateurs pour atteindre le fond même du mécanisme. C'est ainsi que l'on est conduit à rechercher une théorie abstraite donnant l'explication de la formation du prix dans un milieu hypothétique, où le principe économique est seul observé. Evidemment, cette théorie n'a ni plus ni moins de valeur que toute théorie abstraite. Elle serait vide de sens si elle n'empruntait pas ses premières données à la réalité, et elle aura besoin de la vérification expérimentale — quand elle sera arrivée à serrer la vie d'assez près — en suite d'approximations successives — pour obtenir quelque valeur pratique.
Nous poserons donc les conditions suivantes au marché que nous allons étudier :
1° Vendeur et acheteur ne suivent que leur intérêt économique personnel, c'est à dire l'un vendre au plus cher, l'autre acheter au meilleur marché.
En conséquence :
a) Chacun n'échangera que si l'échange lui apporte quelque avantage, cela veut dire : s'il attache une plus grande valeur subjective à l'objet qu'il désire qu'à celui qu'il possède.
b) chacun préférera échanger avec un grand avantage qu'avec un petit ;
c) chacun préférera échanger avec un petit avantage que de ne pas échanger du tout.

2° Rien ne gêne les actes d'aucun échangiste. Le marché est libre en ce sens qu'aucun obstacle ne s'oppose à ce que les transactions continuent jusqu'à ce que chacun soit satisfait, et personne n'est obligé de vendre ou d'acheter au-delà.

3° Il n'y a, entre les échangistes, ni tromperie, ni fraude. Ils connaissent tous également les prix faits et les quantités échangées.

4° Quand les marchandises sont indiquées comme divisibles, elles le sont uniformément, la qualité étant supposée identique pour l'infiniment petit comme pour le total.

§3. Eléments de détermination des prix.

Il y a plusieurs hypothèses à envisager.

1re Hypothèse: Un vendeur et un acheteur.

1er Cas. Ils n'ont tous deux qu'un seul objet à échanger et cet objet est indivisible: l'un a un tableau; l'autre une statue.

L'échange n'aura lieu, par définition, que si chaque échangiste y trouve son avantage, c'est à dire, si chacun d'eux estime l'objet de l'autre plus haut que celui qu'il possède. Le prix ou le taux d'échange ne peut être variable ici: ce sera un objet contre l'autre, l'un étant le prix de l'autre. C'est le cas du troc le plus simple: les quantités y sont discontinues des deux côtés.

2ème Cas. L'un des échangistes a un objet indivisible (un tableau) l'autre une quantité divisible, ou une somme de biens semblables (une somme d'argent), qu'il est disposé à donner, en tout au maximum.

Dans ce cas l'échange ne se fera que si le vendeur de l'objet indivisible est disposé à accepter une somme moindre que celle que possède l'acheteur. Sinon, les estimations réciproques ne se rencontreront pas, il n'y aura pas accord de volontés, pas de contrat.

Admettons que l'échange soit possible. Alors le vendeur (appelons ainsi le possesseur de l'objet indivisible) se présente au marché avec, dans son esprit une limite inférieure au-dessous de laquelle le prix ne peut descendre. D'autre part, l'acheteur fixe, à l'avance, la limite au-dessus de laquelle le prix ne peut s'élever. Ces deux estimations sont formées, pour l'un comme pour l'autre, de la manière dont se forment toutes les idées

de valeur. Le vendeur acceptera telle somme (au moins) s'il estime que l'utilité-limite de cette somme est supérieure à l'utilité-limite du tableau qu'il possède. Et inversement pour l'acheteur. Mais d'autre part, entre les deux prix, que les échangistes se posent, le problème est indéterminé. Ils vont se livrer, l'un contre l'autre, à une lutte psychologique parfois ardente, dramatique. C'est le marchandage. La victoire appartiendra à celui des deux qui devinera le mieux les pensées de l'autre ou qui le suggestionnera le mieux. Si c'est le vendeur, il parviendra à faire débourser par l'acheteur le maximum de ce que celui-ci voulait donner; si c'est l'acheteur, au contraire, il obtiendra le tableau au minimum de ce que le vendeur voulait le vendre, et fera ainsi, sur son estimation primitive un bénéfice ou un gain, (en moins-donnant) qu'on a appelé la "rente" du consommateur.

3ème Cas. Chacun des deux échangistes possède un bien divisible — Chacun a une provision.

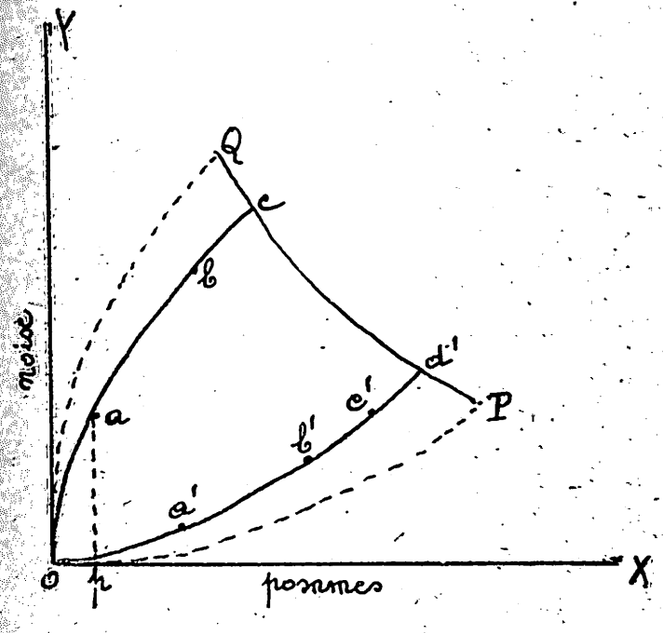
C'est un problème célèbre qui a été étudié notamment par Edgeworth et Marshall sous la forme suivante: deux individus sont au marché, l'un avec un panier de pommes l'autre avec un sac de noix.

Ce qui rend le problème intéressant, c'est que la valeur subjective des objets varie après chaque tentative d'échange. Il y a pour l'individu A, qui a des pommes une série de valeurs en noix, qui lui offrent un avantage, c'est à dire où il trouve qu'il vaut mieux donner des pommes et avoir des noix. Mais il arrive un moment, où la valeur-limite de ses pommes augmentant pour lui (parce qu'elles diminuent en nombre) en même temps que celle des noix diminue (parce qu'elles augmentent en nombre) il ne voudra plus continuer l'échange.

Il en est de même inversement pour B qui a des noix.

On arrive ainsi, à un état d'équilibre où l'échange est indifférent à chacun des échangistes. Le problème peut être traité d'une manière générale. Soit OX l'axe des pommes, OY celui des noix. Pour chaque valeur de X il y a des valeurs d'Y pour lesquelles l'échange est possible et d'autres pour lesquelles il n'est pas possible.

Supposons qu'un premier échange se fasse au taux de 4 pommes contre 40 noix, soit $\frac{op}{pa} = \frac{4}{40}$, a étant le terme de ce premier échange,



dans le cas où l'individu A a l'avantage au départ, c'est à dire désire continuer l'échange. Soit b le second échange, C le troisième, après lequel A ne veut plus échanger.
a', b', c', d' représentant la série des échanges où c'est B qui a l'avantage au départ.
OP sera alors la courbe du contrat, c'est à dire le lieu où C et d' doivent nécessairement se trouver. Soit V l'utilité totale pour A des pommes et des noix quand il a donné x pommes et reçu y noix. Soit V la même utilité totale pour B. Si Δx de pommes sont échangées contre Δy de noix, l'échange deviendra indifférent pour A quand

$$\frac{dV}{dx}\Delta x + \frac{dV}{dy}\Delta y = 0$$

De même, l'échange sera indifférent pour B quand

$$\frac{dV}{dx}\Delta x + \frac{dV}{dy}\Delta y = 0$$

Ce sont les équations des courbes d'indifférence OP et OQ, et la courbe du contrat QP, qui est le lieu des points auxquels les termes de l'échange qui sont indifférents pour A le sont aussi pour B, a pour expression l'élégante équation que voici :

$$\frac{dV}{dx} : \frac{dV}{dy} = \frac{dV}{dx} : \frac{dV}{dy}$$

(V. Marshall. Principles. 4e ed. appendice h 795)

II. Hypothèse. Un acheteur et plusieurs vendeurs. Nous nous bornerons au cas où les objets qui sont aux mains des vendeurs sont identiques et indivisibles ; il sont mis en vente en même temps. L'acheteur dispose d'une somme d'argent, par conséquent divisible.
Le 1er vendeur V_1 veut avoir de sa marchandise 15 fr. au moins.
Le deuxième vendeur V_2 veut avoir de sa marchandise 20 fr. au moins.
Le troisième " V_3 " " " 30 fr. " —

L'acheteur sera disposé à donner 25 fr pour chaque unité, s'il pourrait

à ce prix, en avoir trois; il en donnerait 28 s'il ne pouvait en avoir que deux; il irait jusque 50 s'il ne pouvait en avoir qu'une.
Il est clair que 2 objets seront vendus, par les deux vendeurs V_1 et V_2 et entre 20 francs et 28 francs.
En effet, V_3, qui veut 30 frs se retirera quand l'acheteur annoncera qu'il ne donne que 25 frs par unité pour trois unités à la fois. D'autre part, si V_2 et V_1 voulaient pousser le prix au delà de 28 frs l'acheteur ne serait plus amateur que d'un objet. Enfin, le prix sera supérieur à 20 frs parce que sinon, V_2 se retirerait.
IIIe hypothèse. Un vendeur, plusieurs acheteurs. (C'est l'hypothèse du monopole.)
1er Cas. La marchandise est un bien unique et indivisible; les acheteurs sont porteurs de sommes d'argent, donc divisibles.
Dans ce cas, le prix se formera entre un acheteur et le vendeur comme dans le 2e cas de la 1ère hypothèse, et cet acheteur sera celui qui est disposé à donner la somme la plus élevée, celui pour lequel l'utilité-limite du bien est la plus grande par rapport à l'utilité-limite de la monnaie. Nous l'appellerons l'acheteur le plus fort. En effet, si le prix commençait par s'établir à un prix moindre, les acheteurs successivement les plus forts viendraient renchérir sur la première offre et feraient monter le prix, jusqu'au moment où il ne resterait plus en présence que l'acheteur le plus fort. Entre celui-ci et le vendeur, s'établit alors la lutte du marchandage dont nous avons parlé. Si le vendeur est habile, il poussera le prix jusqu'à la limite que s'est posée l'acheteur. Si celui-ci est le plus adroit, il obtiendra le bien à un prix immédiatement supérieur à ce qu'offrait le plus fort des acheteurs qui venaient après lui: le rôle des autres acheteurs est donc d'empêcher le prix de baisser.
On suppose naturellement que la limite inférieure du vendeur est plus bas que l'estimation maximum du plus fort acheteur, sans quoi il n'y aurait pas d'échange.
2e cas. La marchandise consiste en une quantité de biens identiques, ou, si l'on veut, elle est divisible à volonté.
a) Supposons que le vendeur mette en vente successivement des quantités partielles. Dans ce cas, ces quantités seront achetées par les acheteurs relativement les plus

forts. Il pourra y avoir plusieurs prix: chaque lot fait l'objet d'un marchandage entre le plus fort acheteur à ce moment et le vendeur.
S'il y a plusieurs prix, ils seront successivement de plus en plus bas. En effet, quand le premier acheteur (le plus fort,) aura une quantité suffisante, il se retirera du marché, et le vendeur se trouvera devant des acheteurs qui ne pourront (par définition) atteindre le prix du premier; quand le second sera satisfait, même chose pour le troisième, et ainsi de suite.
b) Supposons que le vendeur mette en vente toute sa provision en une fois.
Dans ce cas, il n'y aura nécessairement qu'un seul prix, puisque aucun acheteur ne sera disposé à payer plus qu'un autre.
c) Si la quantité en vente est suffisante pour satisfaire toutes les demandes de tous les acheteurs, le prix se formera entre (limite inférieure) l'estimation du vendeur et celle du plus faible acheteur (limite supérieure)
B) Si la quantité est insuffisante pour satisfaire tous les acheteurs, il y aura lutte entre eux et finalement un certain nombre d'entre eux seront exclus du marché, et un certain nombre d'entre eux achèteront. Le prix aura pour limite supérieure l'estimation du plus faible des acheteurs qui arrivent à la vente, dans l'hypothèse, bien entendu, que cette dernière limite soit aussi supérieure à celle du vendeur, sinon c'est celle-ci qui arrêterait la vente.

On remarquera que du moment qu'il n'y a qu'un prix chaque acheteur qui vient à la vente fait un "bénéfice", gagne une "rente de consommateur", d'autant plus forte que son estimation était élevée. Le bénéfice total est égal à chaque bénéfice individuel multiplié par la quantité de marchandise achetée.

IVe Hypothèse. Plusieurs vendeurs et plusieurs acheteurs.

Le cas général, auquels se ramènent les autres, peut être formulé de la manière suivante les vendeurs présentent toutes leurs marchandises à la fois; ils ne possèdent chacun qu'une unité de l'objet à vendre. Les acheteurs, de leur côté, ne désirent chacun qu'une unité, ils sont tous aussi au marché à la fois.
Soient, par exemple, des agents de change en bourse. A_1. A_2, A_3... sont acheteurs d'une obligation au prix maximum indiqué ci dessous. V_1, V_2, V_3,... sont vendeurs et ont ordre de vendre une obligation à tout prix au dessus de ceux indiqués. Combien d'obligations seront vendues et à quel prix?

Acheteurs.	
A_1	110
A_2	109
A_3	108
A_4	107
A_5	106
A_6	105
A_7	104
A_8	103
A_9	102
A_{10}	101

Vendeurs.	
V_1	75
V_2	90
V_3	100
V_4	103
V_5	104
V_6	105.50
V_7	107
V_8	108
V_9	112

Il faut observer d'abord:

1° Qu'il n'y aura qu'un prix. Toutes les obligations seront vendues au même prix parce que aucun acheteur ne voudra payer une obligation plus cher que le voisin.

2° Qu'il y aura nécessairement autant de vendeurs que d'acheteurs qui s'accorderont puisque l'échange suppose le concours de deux volontés ou bien, si l'on veut encore, puisque la valeur totale des biens vendus doit être nécessairement égale à celle des biens achetés.

Vendeurs et acheteurs vont procéder par tâtonnement. Un prix étant fait, chacun dit son acquiescement ou son refus.

Si le prix de 100 frs. par exemple est proposé, trois vendeurs, V_1, V_2, V_3 sont disposés à l'accepter, mais ils se trouvent en présence de dix acheteurs, tous disposés à payer davantage et qui se feront la concurrence, c'est à dire renchérissant afin d'éliminer un nombre suffisant pour qu'il y ait autant de vendeurs que d'acheteurs satisfaits. Le prix montera donc à 103, 8 acheteurs se disputent les quatres obligations des quatre premiers vendeurs. A 104, 7 acheteurs restent en présence de 5 vendeurs; à 105 il y a 6 acheteurs, mais il n'y a plus que 5 vendeurs, car V_6 veut 105.50; à 106, au contraire, il y aurait que 5 acheteurs disposés à acheter et 6 vendeurs disposés à vendre. Cette fois-ci le prix baissera. Il est clair qu'il baissera assez pour éliminer le dernier vendeur V_6. En conséquence, le prix se formera entre 105 frs, estimation de A_6 et 105.50 estimation de V_6. De sorte qu'il y aura 5 obligations vendues sur 9 au marché, et à un prix compris entre 105 et 105.50. Si la différence entre les estimations de A_6 et de V_6 était plus petite encore, le prix serait déterminé d'une façon plus précise; si elle était plus grande, il serait plus indéterminé.

On voit le rôle que jouent les diverses estimations dans ce mécanisme. A_5 et V_6 empêchent le prix de monter; V_5 et A_6 l'empêchent de descendre. On a appelé ces 2 couples les couples limites. Ils se composent: le premier du dernier acheteur qui vient à la vente, et du premier des vendeurs qui n'y arrivent pas;
le second du dernier vendeur qui vient à la vente et du premier des acheteurs qui n'y arrivent pas.
Du demeurant, il est clair que l'échange se fait entre A_1 à A_5, "les plus forts" acheteurs, et V_1 à V_5, "les plus forts vendeurs. Cet exemple numérique fait voir que dès que l'on connait: les nombre de marchandises au marché et les utilités-limites pour chaque échangiste, de ce qu'ils veulent obtenir et de ce qu'ils possèdent, on peut déterminer: a) la quantité de marchandise vendue; b) son prix.

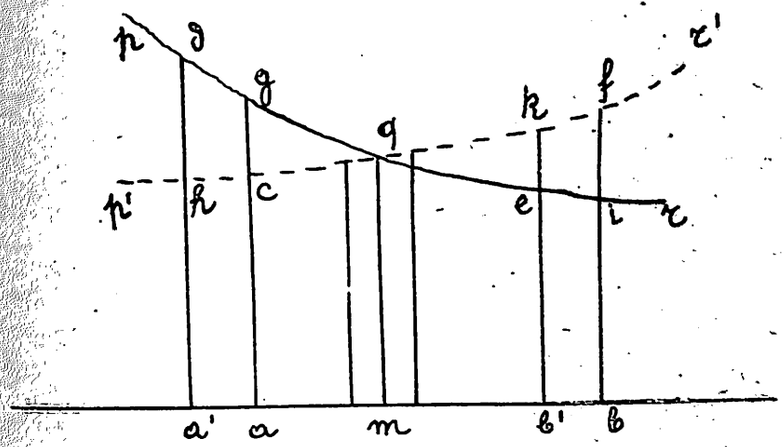
§4. L'offre et la demande.

Le paragraphe précédent fait voir à l'évidence que l'on s'exprime très inexactement quand on dit que le prix d'une marchandise dépend de la quantité sur le marché, ou aussi du "rapport entre l'offre et la demande".
A vrai dire, les mots offre et demande représentent des notions complexes, et si l'on veut la conserver en parlant du prix, il faut en énumérer les éléments:
a) les éléments de la demande sont:
1°: le nombre d'acheteurs, bien entendu disposés à acheter.
2°: la quantité de marchandises qu'ils désirent, à chaque prix (taux d'échange) possible, ce qui implique:
3°: leur estimation subjective de la marchandise, ou l'utilité-limite de la marchandise pour chacun d'eux;
4°: leur estimation subjective de la monnaie, c'est à dire du bien à donner en échange.
b) les éléments correspondants de l'offre sont:
1°: le nombre de vendeurs,
2°: les quantités de marchandises qu'ils ont à échanger à chaque prix possible, ce qui implique:
3°: leur estimation subjective de la monnaie, c'est à dire du bien à obtenir en échange
4°: leur estimation subjective ou l'utilité-limite de la marchandise pour chacun d'eux.
Tous ces éléments se combinent pour faire naître: un prix de demande ou plus exactement une série de prix de demande de quantités différentes de marchandises, et un prix d'offre, ou plus exactement une série de prix d'offre, pour des quantités variables

de marchandise.
L'offre et la demande varient à chaque instant d'après l'état du marché, les possessions et les besoins des échangistes.
On s'exprime aussi fort inexactement quand on dit que le prix se forme en vertu de la loi de l'offre et de la demande.
On peut théoriquement du moins, parler de la loi de la variation de la demande, de la loi de la variation de l'offre. Mais la loi de la formation du prix est en réalité cette tendance qu'ont les éléments que nous avons énumérés à former un prix tel que vendeurs ni acheteurs ne désirent plus continuer les transactions.

§ 5. <u>Théorie mathématique de l'équilibre de l'échange</u> —

1. <u>Formule de Jevons</u>. Nous exposerons d'abord succinctement la démonstration de Jevons, parceque'elle est simple.
Soit au marché un vendeur de blé et un vendeur de viande. Le problème, pour Jevons, consiste à déterminer à quel point l'échange cessera pour eux d'être avantageux.
Supposons que le taux d'échange (le prix d'une marchandise en l'autre) est de 10 livres de blé pour une livre de viande.
Si, pour le possesseur du blé, 10 livres de blé sont moins utiles qu'une livre de viande, il désirera poursuivre l'échange. Si, de même, pour le possesseur de viande, une livre de viande est moins utile que 10 de blé, il désirera aussi continuer les transactions jusqu'à ce que chaque partie ait obtenu tout le bénéfice possible et qu'il y ait perte si l'échange était continué plus longtemps.
A ce moment, chacune des parties a satisfaction, et leurs "degrés d'utilité" trouvent leur niveau d'équilibre.
Le point d'équilibre sera reconnu à ce critérium que, si un infiniment petit de marchandise était échangé <u>en plus</u>, au même taux d'échange, il apporterait un gain ou une perte. En d'autres termes, si les accroissements de marchandises sont échangés à un taux donné, <u>leurs utilités sont égales pour les deux parties.</u>



La figure ci-jointe le fait comprendre soit p, q, z, une portion de la courbe d'utilité d'une marchandise et p' q' la même courbe d'une autre marchandise qui a été renversée et superposée à l'autre. Grâce à ce renversement, les quantités de la première marchandise sont mesurées le long de l'axe des x de a vers b, tandis que celles de la seconde, doivent être mesurées dans le sens opposé.

Les unités de chaque marchandise sont représentées par des longueurs égales. admettons que le taux d'échange (le prix) soit d'une unité pour une unité, ou 1/1. alors en recevant la marchandise a' a, la personne en question gagnera l'utilité a g d a' et perdra l'utilité a a' c h; ou elle fera un gain net d'utilité égal à la surface e g d h. En conséquence, elle voudra continuer l'échange.

Si elle allait échanger jusqu'au point b', et voulait continuer encore, elle recevrait par un nouvel échange d'une quantité infiniment petite, l'utilité b i e b' et perdrait b' f h b c'est à dire ferait une perte nette de e i f h. Elle aurait donc été trop loin.

Il est clair que le point d'intersection q détermine la place où l'échangiste s'arrêtera avec le plus d'avantage. C'est à ce point qu'un gain net est converti en une perte nette.

Après avoir ainsi défini ce qu'il entend par "point d'équilibre" Jevons passe à l'exposé analytique.

Une remarque préliminaire a son importance: c'est que, quand une marchandise est parfaitement uniforme et de qualité homogène, toute portion de cette marchandise peut être indifféremment employée à la place d'une autre.

En conséquence, sur le même marché ou au même moment, toutes les parties d'une marchandise doivent être échangées au même taux. C'est ce que Jevons appelle la loi d'indifférence. Il en résulte que si x et y représentent les quantités échangées sur un marché donné de manière que $\frac{y}{x}$ soit le taux d'échange, $\frac{dy}{dx} = \frac{y}{x}$.

Voici maintenant le raisonnement qui le conduit à sa formule.

Soit Δx un accroissement de blé.

Δy " " " viande.

En vertu de la "loi d'indifférence", comme le blé et la viande sont supposés marchandises homogènes, aucune partie ne peut être échangée à un taux différent; donc, si x de blé est échangé contre y de viande, Δy doit être dans le même rapport avec Δx que y à x. Nous avons:

$$\frac{\Delta y}{\Delta x} = \frac{y}{x} \text{ ou } \Delta y = \frac{y}{x}\,\Delta x.$$

au moment d'équilibre, les utilités de ces accroissements doivent être égales pour chaque échangiste, afin qu'aucun d'eux ne désire échanger plus ou moins.

L'accroissement de viande Δy est $\frac{y}{x}$ fois plus grand que l'accroissement de blé Δx, de sorte que, pour que leurs utilités soient égales, le degré d'utilité de la viande doit être $\frac{x}{y}$ fois plus grand que le degré d'utilité du blé.

De là le principe que: les degrés d'utilité des marchandises échangées sont en raison inverse des grandeurs des accroissements échangés.

Supposons maintenant que A possède originairement la quantité a de blé et que B possède la quantité b de viande. Comme l'échange consiste à donner x de blé pour avoir y de viande, après l'échange, la situation sera la suivante:

A aura $a-x$ de blé et y de viande

B " x " $b-y$ "

soit $\varphi_1(a-x)$ le degré final d'utilité du blé pour A,

$\varphi_2 x$, la fonction correspondante pour B.

De même $\psi_1 y$ représentera le degré final d'utilité de la viande pour A, et $\psi_2(b-y)$, la fonction semblable pour B.

Alors, A ne sera satisfait que quand l'équation suivante sera vraie:

$$\varphi_1(a-x).dx = \psi_1 y.dy$$

$$\text{ou } \frac{\varphi_1(a-x)}{\psi_1 y} = \frac{dy}{dx}$$

Or, en vertu de la loi d'indifférence, $\frac{dy}{dx} = \frac{y}{x}$. Nous pouvons donc substituer

$\frac{y}{x}$ à $\frac{dy}{dx}$, et

$$\frac{\varphi_1(a-x)}{\psi_1 y} = \frac{y}{x}$$

Ce qui est vrai de A est vrai de B. Donc $\psi_2(b-y).dy = \varphi_2 x.dx$, ou, en faisant la même substitution que tantôt:

$$\frac{\varphi_2 x}{\psi_2(b-y)} = \frac{y}{x}$$

Donc les quantités échangées satisfont aux deux équations :

$$\frac{\varphi_1 (a-x)}{\psi_1 y} = \frac{y}{x} = \frac{\varphi_2 x}{\psi_2 (b-y)}$$

Comme il n'y a que deux inconnues x et y, ces deux équations sont suffisantes pour déterminer les résultats de l'échange.

Telle est cette célèbre démonstration qui a servi de point de départ à tant de recherches du même ordre.

2 - Naturellement les mathématiciens contemporains ont étendu le problème. Au lieu de rechercher les quantités échangées seulement, le taux d'échange étant donné, on peut rechercher à la fois les quantités échangées et à quel prix.

C'est ce que fait par exemple Vilfredo Pareto.

Il se donne : 1°) le nombre des échangistes et l'utilité-limite, (il dit : l'ophélimité élémentaire) pour chacun d'eux, des marchandises destinées à l'échange

2°) le nombre de marchandises et la quantité de chaque marchandise possédée par chaque échangiste.

Cela suffit pour déterminer les prix et les quantités échangées.

En effet ; soit x_a, x_b..... les quantités échangées des biens A, B .....et p_a, p_b.... les prix.

Il est hors de doute, tout d'abord, que les sommes reçues des vendeurs sont égales aux sommes données par les acheteurs.

On doit donc avoir en général :

$$p_a x_a + p_b x_b + p_c x_c \ldots\ldots = 0 \quad (1)$$

ou si $p_a = 1$

$$x_a + p_b x_b + p_c x_c \ldots\ldots = 0 \quad (2)$$

en prenant les quantités de biens données comme de signe contraire aux quantités reçues.

L'équation (2) établit un rapport entre x_a et les quantités $x_b, x_c \ldots\ldots p_b, p_c$. "On peut donc supposer x_a fonction de ces dernières quantités."

Si l'échangiste ne s'occupe que des quantités de biens qu'il a à sa disposition sans vouloir, par des manoeuvres, influer sur les prix, ce qui est le cas de la libre concurrence, on devra supposer que les seules quantités x_b, x_c ---..... sont variables, et traiter, dans la différentiation p_b, p_c ..... comme des constantes. Si, au contraire l'échangiste avait pour but de régler sa demande et son offre de façon à <u>faire varier</u> les

prix, il faudrait considérer comme variables non seulement x_b, x_c ..... mais aussi p_b p_c .....

Nous nous occuperons seulement du cas de la libre concurrence.

L'équation (1) différentiée, en supposant les p constants donne.

$$\frac{\partial x_a}{\partial x_b} + p_b = 0, \quad \frac{\partial x_a}{\partial x_c} + p_c = 0,$$

équations qu'on aurait d'ailleurs pu avoir directement, en observant que, si l'on échange Δx_a contre Δx_b, on a, pour le taux d'échange :

$$p_b = -\frac{\Delta x_a}{\Delta x_b}$$

si l'on transforme de l'A en B_b (c'est à dire si l'on échange du bien A contre du bien B_b) la variation de l'ophélimité (l'utilité) sera égale à

$$\varphi_a(x_a)\frac{\partial x_a}{\partial x_b}\,dx_a + \varphi_b(x_b)\,dx_b.$$

Tant que cette variation sera positive, l'échangiste continuera ses échanges. Il s'arrêtera au moment où elle va passer du positif au négatif, c'est à dire quand

$$\varphi_a(x_a)\frac{\partial x_a}{\partial x_b} + \varphi_b(x_b) = 0$$

et en substituant à $\frac{\partial x_a}{\partial x_b}$ sa valeur trouvée plus haut, on a :

$$\varphi_a - \frac{1}{p_b}\varphi_b = 0$$

On obtiendrait de même les autres équations

$$\varphi_a - \frac{1}{p_c}\varphi_c = 0$$
$$\varphi_a - \frac{1}{p_d}\varphi_d = 0$$

Ces équations peuvent s'écrire :

$$\varphi_a = \frac{1}{p_b}\varphi_b = \frac{1}{p_c}\varphi_c \ldots \qquad (3)$$

ou bien, si la marchandise qui sert à évaluer les prix est autre que A,

$$\frac{1}{p_a}\varphi_a(x_a) = \frac{1}{p_b}\varphi_b(x_b) = \qquad (4)$$

Si m est le nombre des biens, les équations (3) sont au nombre de $m-1$. Avec l'équation (2) on a donc m équations qui peuvent servir à déterminer les m quantités x_a, x_b, x_c ..... quand on connait les prix.

Mais il y a des équations du type (2) et (3) pour chaque échangiste.

Leur nombre étant θ on aura en tout θm équations.

En outre, puisque les quantités reçues doivent être égales à celles données en échange, on doit avoir les m équations suivantes :

$$(5)\begin{cases} x_{1a} + x_{2a} + \ldots\ldots\ldots = 0 \\ x_{1b} + x_{2b} + \ldots\ldots\ldots = 0 \\ \ldots\ldots\ldots\ldots \\ \ldots\ldots\ldots\ldots \end{cases}$$

dans lesquelles les indices numériques 1, 2 ..... représentent les individus, les lettres a, b ..... les biens.

Mais une des équations (2), (3), (5) est la conséquence des autres; car en sommant les (2) on a:

$$x_{1a} + x_{2a} \ldots\ldots + p_b(x_{1b} + x_{2b} + \ldots\ldots) + p_c(x_{1c} + x_{2c} \ldots\ldots) + \ldots\ldots = 0$$

et l'on voit que cette équation et $m-1$ des (5) entraînent comme conséquence la m^{me}. On a ainsi en tout:

$$m\,\theta + m - 1$$

équations qui déterminent les $m\,\theta$ quantités échangées et les $m-1$ (prix).

(V. Vilfredo Pareto cours T I pp. 26. 26).

Ainsi en résumé, on a 3 systèmes d'équations:

1° les sommes reçues et les sommes données, (équation (1)) qui doivent être égales;

2° les utilités-limites pondérées (c'est-à-dire divisées par le prix) qui doivent être égales pour chaque individu au moment d'équilibre, pour que les individus ne veuillent plus continuer l'échange; (équations (3))

3° les quantités des marchandises vendues qui doivent être nécessairement égales aux quantités de marchandises achetées (équations (5)) Et la démonstration a montré qu'il y avait juste autant d'équations que d'inconnues.

On remarquera que le premier et le 3° système d'équation restent vrais pendant tout le temps de l'échange, tandis que le second système n'est satisfait qu'au moment où $\varphi_a - \frac{1}{p_b}\varphi_b = 0$.

C'est qu'alors les équations expriment un maximum, et c'est l'utilité maximum pour chaque échangiste. C'est de là qu'on conclut que le régime de la libre concurrence, dans l'échange (défini comme nous l'avons fait au § 2) assure la satisfaction maximum aux échangistes.

3. — Autres méthodes. Des interprétations géométriques de ces équations ont été données notamment par Léon Walras Théorie mathématique de la richesse

sociale (1883) et par A Auspitz et R Lieben : Untersuchungen über die Théorie des Preises. Leipzig 1889. — M.E. Edgeworth se sert aussi d'habitude de la méthode analytique. V. Mathematical Psychics.

Un essai particulièrement intéressant est celui de M. Irving Fischer, que nous avons cité au § 2. Il donne non seulement une théorie analytique de l'échange, mais une théorie mécanique. Il a pris au mot les nombreux économistes qui parlent de "Forces économiques", "d'équilibre", "de stabilité", "d'élasticité" etc, et il a construit un appareil représentant un marché sous forme d'un baquet ou d'une citerne où le niveau de l'eau figure le niveau du prix. Des réservoirs particuliers et des pistons représentent huit grandeurs différentes qui entrent dans les équations. Un système de leviers fait monter et descendre, retrécir ou élargir les réservoirs particuliers, d'après l'analogie des conditions économiques du problème. Nous nous contentons de signaler ces méthodes, qui contiennent toutes un fond commun, dont nous avons donné plus haut une idée.

Disons en terminant que la méthode mathématique ne s'applique pas seulement à l'équilibre de l'échange de marchandises produites, mais à l'équilibre de la production, qui est un échange de services et de matières.

§6. Influence du coût de production sur la formation des prix.

Nous avons vu que parmi les éléments de la formation des prix se trouvait: la quantité de marchandises mises en vente par les vendeurs.

Il n'est pas sans intérêt de rechercher quels sont les effets de cet élément sur les prix et réciproquement.

Nous distinguerons le cas de la libre concurrence du cas de monopole:

a) Quand les biens peuvent être produits et achetés sans restriction, les quantités produites dépendent du bénéfice net attendu par les entrepreneurs, et ce bénéfice dépend lui-même du prix de vente des produits.

Comme nous l'avons vu à propos de la régularisation de la production, toute variation de l'un de ces facteurs a pour conséquence une variation de l'autre, en sens contraire: si le prix hausse, la production aura une

tendance à augmenter la quantité de biens produite, ce qui fera baisser les prix; si le prix baisse, la production tend à se restreindre, ce qui fera hausser les prix. Il y a donc, en présence, des forces qui tendent à rabaisser les prix en hausse, et à élever les prix en baisse.

Le niveau vers lequel le prix est ainsi sollicité est celui du coût de production. A la longue, sur un marché libre, le prix se rapproche du coût de production; les entrepreneurs ne reçoivent en échange de leurs produits que: le remboursement de tous les frais de production nécessaires, l'intérêt ordinaire ou habituel de leur capital, et un profit ne dépassant pas non plus le taux habituel ou ordinaire.

Si les entrepreneurs travaillent à des prix de revient différents, ils font des bénéfices également différents; au prix du marché, il y en aura qui ne feront pas de bénéfice du tout et seront sur la marge ou à la limite du gain, d'autres au contraire feront des bénéfices supérieurs. La concurrence aura précisément pour effet de diminuer la marge entre le prix de vente et le prix de revient des plus forts producteurs.

b) Les prix de monopole se présentent dans d'autres conditions. Il ne s'agit pas seulement ici de monopoles fiscaux, (allumettes et tabac en France, etc.) mais des monopoles de fait. Ils sont caractérisés par la possibilité pour un individu ou pour un groupe d'individus de faire varier la quantité de biens sur le marché de façon à en déterminer le prix. Toute l'habileté du monopoleur consiste à ne mettre en vente que la quantité qui est de nature à lui donner le bénéfice le plus élevé.

Comme il s'agit naturellement du bénéfice net, c'est-à-dire du rendement brut moins tous les frais de production, il est clair qu'il dépendra de l'allure de ceux-ci. Il y a donc lieu de distinguer le cas où le coût de la production est constant, celui où il diminue avec la quantité produite (rendement plus que proportionnel) et le cas où il augmente avec la quantité produite (rendement moins que proportionnel).

Il ne faut pas oublier d'autre part que plus la quantité sur le marché est grande, plus les prix baissent.

Le tableau suivant, emprunté à Auerbach (v. Preis [allgemeine Theorie] im Handwörterbuch der Staatswissenschaften) fait voir à quelle quantité le mono-

poleur doit s'arrêter pour faire le bénéfice maximum.

Quantité produite	Prise de vente unitaire	Montant total de la vente	Frais de production. I constants	II diminuants	III croissants
1000	10	10.000	1000	1000	1000
2000	8	16.000	2000	1900	2200
3000	7	21.000	3000	2700	3500
4000	6	24.000	4000	3400	4900
5000	5	25.000	5000	4000	6400
6000	4	24.000	6000	4500	7900
7000	2	14.000	7000	4900	9500
8000	1.50	4.000	8000	5200	11200

Il est clair tout d'abord que la production ne doit pas aller jusqu'au point où le montant total de la vente commence à décroître. Par conséquent en aucun cas la production ne dépassera 5000. Mais il n'est pas nécessaire qu'elle atteigne dans toutes les hypothèses, ce chiffre. En effet quand les frais de production sont constants, il suffit au monopoleur de produire 4000 unités pour atteindre son bénéfice maximum (24.000 - 4000 = 20.000), et il ne s'amusera pas à augmenter sa production pour arriver au même résultat (25000 - 5000 = 20.000). Par contre, dans les cas de frais de production diminuants c'est à 5000 que sa production devra monter pour atteindre le bénéfice maximum (25000 - 4000 = 21.000). Dans le cas des frais croissants, la production ne devra pas dépasser 4000.

On peut également supposer que le monopoleur fasse à ses clients des prix différents et recherche les combinaisons qui lui donnent le maximum de profit.

On voit dans tous ces cas l'influence qu'exerce le coût de production sur le prix de vente.

§ 7. <u>Prix des marchandises solidaires les unes des autres.</u>

1 - Il y a des marchandises qui se trouvent sur le marché, dans une telle dépendance, que le prix de l'une a une influence immédiate sur le prix de l'autre.

Ce cas peut se présenter :

a) Dans une seule et même production de plusieurs espèces de biens.
L'union des produits est ici conditionnée par la production technique : à côté d'un produit principal il y a des sous-produits qui trouvent acheteurs (gaz et goudron, viande, cuirs et peaux).

b) Quand plusieurs productions sont réunies dans la même entreprise.
L'union dépend en grande partie encore de l'organisation technique de la production : un propriétaire fermier, pour mettre ses terres "en valeur", fait de la culture, de l'élevage, exploite des bois, de la laiterie.
Sans doute, une comptabilité spéciale peut déterminer le prix de revient particulier de chaque espèce de produit. Mais ce qui intéresse l'entrepreneur, c'est le bénéfice total, et chaque produit n'en est qu'une branche particulière. Le prix qu'il en exigera variera donc moins d'après chaque production spéciale que d'après l'ensemble.

c) Quand plusieurs entreprises sont réunies dans la même main.
L'union est formée ici par la propriété. Ex : Un maître de carrière possède une brasserie. Les entreprises sont totalement distinctes, donnent lieu à des produits tout à fait différents. Mais comme le propriétaire est le même, il peut faire des pertes sur certains articles sans que son bénéfice total soit diminué, si elles ont pour conséquence des gains supplémentaires sur d'autres articles.

d) Dans les entreprises de transport qui transportent des marchandises d'espèces différentes, le transport en commun crée une solidarité entre les marchandises qui empêche de déterminer exactement le coût du transport de chaque marchandise individuellement. Ainsi, les marchandises pondéreuses et encombrantes, mais de peu de valeur ne paient généralement jamais ce qu'elles coûtent. De même, on a soutenu que les voyageurs de 1re classe sur les chemins de fer belges étaient transportés à perte.

e) les "frais généraux", dans le commerce surtout, créent de la même manière une dépendance entre tous les articles vendus dans le même magasin. Ils se répartissent sur l'ensemble et ne peuvent être déterminés pour chaque article. Aussi on voit dans les grands magasins des articles

vendus constamment à perte.

2 - Dans tous ces cas, le prix d'un certain bien est en un certain sens indépendant de son prix de revient; de là les conséquences:

a) dans le cas où les prix de revient sont communs, les prix individuels qui se forment pour les divers produits ne dépendent pas des frais de production, mais du prix de demande des acheteurs.

b) dans le cas où les produits sortent de la même production, ce qui détermine le prix de l'un d'eux n'est pas l'offre et la demande qui s'y rapportent, mais celles de l'ensemble. Il y a donc une double dépendance. Aussi un produit peut devenir accessoire, de principal qu'il était. Ex: La viande est l'accessoire pour l'industrie des cuirs et peaux en argentine. Mais il suffit que l'utilisation de la viande en grand (extrait de Liebig) prenne de l'extension pour qu'elle devienne l'article principal.

c) dans le cas de l'union due à la possession par le même individu de diverses entreprises, un produit peut être continuellement vendu en dessous de son prix de revient - si c'est une condition du bénéfice de l'ensemble.

3) Le cas du dumping présente cette particularité que c'est la clientèle qui est dissociée et qui paie des prix différents dont les uns peuvent être inférieurs au prix de revient.

On appelle ainsi le fait de vendre à l'étranger beaucoup meilleur marché qu'au client indigène.

Il faut supposer pour cela:

1°. que les établissements industriels ont intérêt à produire une quantité considérable de produits et à conserver une clientèle étendue;

2°. qu'ils peuvent vendre à une partie de leur clientèle avec un bénéfice supérieur et suffisant pour couvrir leurs frais totaux.

Cela ne peut guère se faire que quand on a un monopole, ou que on dispose d'un marché protégé par un tarif douanier élevé.

Bibliographie

Tous les manuels n'attachent pas la même importance à la théorie de l'échange - V. spécialement A. Loindry. Économique pp 501.599 - Colson.

Cours t I ch III Paris 1901. A Marshall. Principles t I BK II. Vilfredo Pareto. Cours d'économie politique. t. I, et Manuel d'économie politique ch III et VI. E. Von Philippovich. Grundriss Bd I. L'ouvrage Tuckerkandl, Théorie des Preises mit besonderer Berücksichtigung der geschichtlichen Entwickelung der Lehre. Leipzig 1889 contient une histoire de la théorie et une bibliographie. V. du même auteur l'article Preis au Handwörterbuch der Staatwissenschaften 1901 avec une bibliographie. G. Cassel, Grundriss einer élémentaren Preistchre, Zeitschr. für die gesamten Staatswissenschaften 1900. A Dulac. La formation des prise des denrées alimentaires de première nécessité. Paris 1911. Bernard Lavergne. La théorie des marchés économiques. Paris 1910. Pour la théorie mathématique. V. W. Stanley Jevons. Théory of Political économy London 3e éd. 1888 (la 1e est de 1871) Trad. fra. Paris Giard 1909, où il y a une bibliographie. Léon Walras. Éléments d'économie politique pure. Lausanne 4e éd. 1900 – R Auspitz und R Lieben, Untersuchungen über die Théorie des Preises. Leipzig 1889. Irving Fisher, Mathematical Investigations in the theory of value and Prices, in: Transactions of the connecticut academy of arts and sciences. Vol IX. New Haven 1892-1895 (pp 1 a 124). Pantaleoni. Principii d'économia politica pura. Firenze 1889. Enrico Barone. Principi di économia politica. Roma 1908. Ch. Bonninsegni. Précis d'économie politique Lausanne S.D. (1910). H. Cunynghame A. Géometrical political economy. Oxford 1904. Philipp H Wicksteed, The common sense of political economy London 1910.

Chapitre III

L'Organisation de la circulation des biens.

Les deux chapitres précédents ne s'occupent que de la théorie pure.
Nous avons maintenant à nous rendre compte de l'organisation de la circulation dans notre société actuelle et des moyens qui y sont employés.

§ 1er — De la circulation des biens en général.

La circulation des biens peut être entendue au sens matériel: transport effectif, changement de place, ou bien dans un sens économique: le passage des biens d'une unité économique à une autre, c'est à dire le transfert du droit de propriété. C'est dans ce sens qu'elle est entendue en économie politique.
La circulation économique suppose la propriété privée et la division du travail.
Elle a pour effet de modifier à chaque instant la part respective que chaque unité économique obtient de l'ensemble des biens de consommation existants dans la société. Cette part dépend:
1° de la quantité totale des produits existants;
2° de la quantité de biens produite par l'unité économique elle-même et qu'elle peut échanger.
De sorte que la circulation des biens est le résultat de l'organisation économique de la société toute entière: elle donne la mesure de l'état économique d'un peuple, parcequ'en elle se résume la production, la consommation et les droits de propriété (la fortune) de chacun. Dans notre société actuelle, il faut pour qu'il y ait circulation des biens, non seulement qu'il y ait des besoins à satisfaire, des biens propres à l'échange, mais que les possesseurs de ces biens aient un intérêt à les échanger, c'est à dire un bénéfice à faire. C'est un fait connu que la circulation ne se fait pas toujours lorsqu'il y a des marchandises à vendre et des gens qui en ont besoin, car il arrive que ceux-ci n'ont pas de quoi les acheter. C'est là un vice de l'organisation économique. Il peut y avoir des obstacles d'ordre juridique: droits de douane protecteurs, législations prohibitives ou restrictives de la production.
Il peut y en avoir d'ordre technique: éloignement des producteurs et des consomma-

teurs, défaut de coïncidence entre les biens à échanger et les désirs des consommateurs, indivisibilité des biens etc..

§ 2. Les instruments de la circulation.

Ce sont: 1°. Les moyens de transport et de communication: circulation naturelle des personnes et des biens.

2°. La monnaie et le crédit: moyens d'échange proprement dits.

3°. Les poids et mesures: moyens de mesurer en quantité et en grandeur les biens.

Les effets des moyens de transport et de communication sont très considérables. Ils suppriment ou diminuent l'obstacle de l'éloignement entre les vendeurs et les consommateurs. Ils ont donc le même effet qu'aurait un accroissement des producteurs et des consommateurs sur le même marché. Ils ne les augmentent pas seulement en nombre, mais en variété. Car la rapidité, la sécurité, la fréquence, le meilleur marché des communications ouvrent ainsi de nouvelles occasions, de nouvelles possibilités de produire et de consommer.

Dans les anciens marchés, la concurrence s'accroit, et fait disparaître les vieilles méthodes de production moins économiques que les nouvelles.

Cela peut amener la disparition totale de certaines marchandises, les déplacements de population et de main d'oeuvre. Delà, une division du travail locale ou internationale avantageuse pour l'économie générale.

La monnaie est une marchandise qui sert de médium général ou d'intermédiaire de l'échange partout où l'échange direct ou en nature n'est plus possible. Ses effets économiques sont très généraux: elle change le caractère de toute l'activité économique. Elle introduit dans l'estimation des valeurs une exactitude qui n'existerait pas sans elle; elle complète et facilite la division du travail.

Le crédit, en tant qu'instrument de circulation, n'est qu'une forme spéciale du fonctionnement de la monnaie.

Enfin, les poids et mesures servent à fixer d'une manière précise les rapports de grandeur et de quantité des biens.

Grâce à eux le compte et l'estimation des valeurs ont une base uniforme. Plus ils sont simples, faciles à reconnaître, mieux ils se prêtent à des opérations arith-

métiques, plus ils rendent commode et sûre la circulation de biens, et en une certaine mesure, ils l'augmentent.

§ 3 - Le commerce.

Le commerce est cette activité économique pour laquelle une classe d'individus cherche à acquérir de nouveaux biens (un bénéfice) par la vente de biens déjà produits. Le commerçant cherche à revendre à un prix plus élevé le bien qu'il a acheté. Sa combinaison est donc une spéculation : il suppose que le prix de vente à l'endroit ou au temps de la vente, sera plus élevé que le prix d'achat. Le prix sera plus élevé, là où le besoin sera plus grand que la production (ou la provision présente) des biens. Le commerce crée des utilités ou des valeurs par le seul fait qu'il place les biens à la disposition de ceux qui en ont besoin.

Ses fonctions consistent :

1°) à servir d'intermédiaire entre producteur et consommateur, épargnant au premier la peine de chercher des débouchés et au second celle de chercher les produits dont il a besoin.

2°) à diviser dans l'espace les produits d'un même établissement, ce qui a pour effet une répartition locale des biens de nature à assurer la meilleure satisfaction des besoins, et en même temps un nivellement des prix.

3°) à garder les marchandises, c'est à dire à adapter la production aux besoins dans le temps.

On distingue :

A - Le commerce intérieur, celui qui se fait dans un domaine économique formant, à certains égards, une unité : un pays, des pays unis par une union douanière.

Le commerce extérieur qui a lieu entre deux pays, ou deux unités économiques.

Le commerce de transit, qui s'étend à trois pays ou davantage.

B. Le grand et le petit commerce ou bien le commerce en gros et le commerce de détail, selon qu'il a lieu entre le producteur et les revendeurs, ou entre ceux-ci et le consommateur.

C. Le commerce des marchandises, des effets ou valeurs, le commerce des immeubles,

selon qu'il a pour objet des biens matériels de consommation, des titres de valeurs (créances, capitaux : la banque) ou des objets immobiliers.

§ 4 - Le marché.

On appelle marché au sens économique, l'ensemble des endroits dans lesquels les vendeurs et les acheteurs sont en relations telles les uns vis à vis des autres que les prix de la même marchandise tendent à s'égaliser. L'étendue du marché varie donc selon la nature de la marchandise. Le marché de l'or s'étend au monde entier ; le marché du blé à un groupe de pays (Europe occidentale et Amérique) ; le marché du poisson à quelques villes pas très distantes de la côte etc... La rapidité et la commodité des communications (moyens de transport et de renseignements) tendent à faire varier continuellement l'étendue des marchés, que les lois, d'autre part (lois douanières) peuvent restreindre ou étendre à leur tour.

Les marchés du petit commerce, par suite de leur exiguité, et des petites quantités de marchandises qui y sont vendues, ont beaucoup moins d'effet sur l'ensemble de l'économie que les marchés du grand commerce, qui relient une nation au reste du monde. Sur les petits marchés, ce qui détermine le prix, ce sont les quantités de marchandises présentes et l'intensité des besoins du moment. Les prix y dépendent encore, en une mesure considérable, des dispositions des individus : de plus, l'approvisionnement du marché est très variable. Au contraire, quand la circulation des biens prend une grande extension, il se forme des marchés en grand ou en gros, où les transactions ne visent pas seulement les besoins actuels mais les besoins futurs et ne portent pas seulement sur les quantités de marchandises présentes, mais des marchandises à produire, à livrer. Les vendeurs et les acheteurs sur ces marchés arrivent alors à faire de la spéculation au sens restreint du mot ; les ventes et les achats n'ont plus pour but de livrer ou d'acquérir des marchandises, mais de faire un bénéfice sur la hausse ou la baisse des prix, sur la variation de prix entre deux dates. Les marchés en gros où se font de semblables opérations, s'appellent des <u>bourses</u>. Il y a des bourses de marchandises (blés, métaux, sucre, alcool) et des bourses de valeurs.

Chapitre IV.

La Monnaie.

§ 1er. Nature et Origine de la Monnaie.

1. Difficultés du troc. Pour faire voir l'utilité de la monnaie et la nature de son rôle, il suffit de montrer les difficultés de l'échange sans monnaie ou troc. Le troc est l'échange direct de deux marchandises ayant toutes deux une utilité (valeur d'usage) pour l'un des co-contractants. A a trop de blé, mais il désire de la viande. B lui cédera de la viande et recevra en échange le blé qui lui manque. C'est ainsi que se sont d'abord faits les échanges, mais il est aisé d'apercevoir les difficultés de cette opération. Il faut que les désirs ou besoins des contractants se complètent en qualité et en quantité. Il faut que A trouve précisément un individu disposé à acquérir son blé superflu, et ayant précisément de la viande à céder. En outre, il faut que la quantité de blé qu'il offre en échange soit égale ou supérieure à celle que B est en cas d'exiger pour la viande qu'il a à céder, par exemple un mouton entier. Ch. Gide. (Principes (1896) p. 209) donne de ces difficultés un exemple suggestif:

"Le lieutenant Cameron dans son voyage en Afrique (1874) nous raconte comment il dut s'y prendre pour se procurer une barque: l'homme de Saïd voulait être payé en ivoire et je n'en avais pas. On vint me dire que Mahommed Ibn Sélib avait de l'ivoire et qu'il désirait de l'étoffe: malheureusement comme je n'avais pas plus de l'un que de l'autre, cela ne m'avançait pas beaucoup. Mais Ibn Sélib qui avait de l'étoffe manquait de fil métallique, dont j'étais largement pourvu. Je donnais donc à celui-ci le montant de la somme en fil de cuivre: il me paya en étoffe que je passai à Ibn Sélib: celui-ci en donna l'équivalent en ivoire à l'agent de Saïd--- et j'eus la barque."
Ces difficultés disparaissent dès que l'échange ne se fait plus directement, mais contre une marchandise tierce jouissant de cette propriété particulière d'être acceptée par tout le monde.

En effet, dans ce cas, le premier échangiste n'a plus à se préoccuper de rencontrer exactement celui qui désire sa marchandise et qui possède celle qu'il désire lui-même. Il suffit qu'il se procure, en échange de son produit, la marchandise intermédiaire, à l'aide de laquelle il trouvera, quand et où il voudra, celle qu'il veut.

2. Avantages d'une marchandise intermédiaire. L'échange se décompose ainsi en deux opérations: une vente et un achat. A première vue, ce détour paraît une complication, en tout cas une perte de temps. Mais il en est de ces détours comme de ceux de la production capitaliste : ils ont pour effet de satisfaire les besoins plus complètement. Ce qui rendait le troc difficile, c'est précisément l'indivisibilité des deux opérations qu'il renferme. Par l'échange indirect, cette indivisibilité est compue, les chances pour que les désirs se complètent sont plus grandes et par conséquent ceux-ci sont plus aisément satisfaits.

Mais il ne faut pas oublier, comme le fait remarquer Ch. Gide, que les deux opérations, vente et achat, continuent à former un tout et que l'une ne se concevrait pas sans l'autre. Tout achat suppose une vente préalable, car avant de pouvoir échanger sa marchandise contre la marchandise dont on a besoin, il faut se procurer cet article intermédiaire en échangeant contre celle-ci une marchandise que l'on possédait primitivement. De même, toute vente suppose un achat à venir, car si on donne une marchandise en échange de monnaie, c'est qu'on a l'intention de se servir de celle-ci pour acquérir un autre bien.

3. Origine de la monnaie métallique.

Nous en arrivons ainsi à la grande question de l'origine de cette marchandise intermédiaire qu'est la monnaie.

Il semblerait, à première vue, que pour être accepté par tout le monde cet article intermédiaire devrait posséder pour chacun une grande valeur d'usage, une grande utilité. Or il n'en est pas ainsi.

Il est bien vrai que des objets ayant une valeur d'usage ont servi de monnaie : des fourrures en Sibérie, du riz au Japon, des cubes de sel, des coupons de coton bleu en Afrique, des têtes de bétail dans l'antiquité, des ustensiles domestiques, des armes chez les peuples d'Extrême-Orient, qui venaient faire des achats à Nijninovgorod et à Kiachta. Dans l'ancien Mexique, c'étaient de petits sacs de noix de cacao pour les objets de peu de valeur, des tuyaux de plume remplis de poussière d'or, puis de petits lingots d'or pour les objets de valeur.

Mais plus un peuple avance en civilisation, moins la monnaie doit il servir à de l'utilité intrinsèque, et plus les échanges se multiplient, moins ceux qui possèdent la monnaie en utilisent les qualités propres.

Les peuples civilisés se servent de petits disques de métal en or et en argent, dont personne ne fait rien, qui n'ont pour chacun de nous aucune utilité propre. Ils servent seulement de médium d'échange. Bien plus, dans les pays les plus avancés, ces disques eux-mêmes sont remplacés par du papier sans aucune valeur propre. Comment expliquer ce phénomène mystérieux?

On a imaginé diverses théories pour en rendre compte : on a supposé par exemple, une convention expresse, mais l'histoire n'apporte de cela aucun témoignage. On a fait remonter cette création à des souverains qui avaient obligé leurs sujets à se servir d'une marchandise déterminée, hypothèse infirmée par les faits.

Carl Menger a fourni une explication des plus plausibles, basée uniquement sur le jeu des intérêts économiques des contractants primitifs.

Supposons un marché où des marchands se trouvent réunis et qui se trouve sous le régime du troc. Chacun de ces marchands a, il est vrai, le même but, le même intérêt concurrent qui est de faire un bénéfice, vendre au plus cher.

Cependant, leurs marchandises ne se trouvent pas toutes dans les mêmes conditions par rapport à la vente : il en est qui ont un débouché restreint, leur article ne peut servir qu'à peu de personnes : d'autres, au contraire, ont un débouché étendu, une demande assurée, soit parce que leur marchandise est utile à tout le monde, soit parce que personne n'en a jamais assez. Il suffit d'une courte expérience pour se rendre compte que les marchands possédant la plus grande quantité relative de ces marchandises à demande assurée avaient sur les autres un avantage économique considérable. En effet, tout en prenant un bénéfice moindre sur chaque achat, ils étaient certains de faire un bénéfice total plus grand. Comme ils trouvent aisément à écouler leurs marchandises, ils sont à même d'obtenir aussi ce qu'ils vendent en échange, sans devoir attendre comme les autres. L'habitude aidant, ainsi que l'imitation, il se produit parmi les commerçants eux-mêmes une demande supplémentaire de ce bien dont le débouché est plus large et plus certain, et cela suffit pour créer à ce bien une situation spéciale sur le marché, et être assuré de la prépondérance sur tous les autres. Il suffit donc en somme, d'une impulsion donnée dans un cercle d'échange pour que la marchandise qui un instant offre un débouché sûr et large, devienne monnaie, c'est à dire médium des échanges.

Il reste à expliquer pourquoi les métaux précieux sont devenus, de bonne heure, de la monnaie. C'est parce qu'ils avaient des qualités supérieures à cet usage.

Déjà dans la période préhistorique, les métaux, faciles à reconnaître et à travailler, en comparaison des autres, servaient d'ornements. Ils servirent très tôt de matières à faire des ustensiles ou des objets de décoration.

Dès les premiers temps de la civilisation, ils étaient très généralement désirés. D'autre part, ils se trouvaient en quantités limitées par rapport à la demande de sorte que le nombre de ceux qui en étaient pourvus était plutôt minime par rapport au nombre de ceux qui les recherchaient.

Ensuite ils sont parfaitement divisibles : une partie de lingot conserve une valeur proportionnelle (ce qui n'est pas vrai pour les pierres précieuses). Ces raisons expliquent qu'à un moment donné il y eut une demande considérable de métaux précieux. Cette demande aura suffit pour créer à la marchandise, métal précieux, une situation privilégiée sur le marché : C'est l'impulsion première dont nous parlions tantôt. A ce moment là, l'or et l'argent sont devenus la marchandise tierce, le médium de l'échange.

4. <u>Propriétés particulières des métaux précieux</u>.

D'ailleurs, l'or et l'argent possèdent d'autres qualités, chimiques et physiques qui ont assuré leur supériorité économique comme monnaie :

1°) <u>l'inaltérabilité</u>, ce qui leur donne une durée indéfinie : "monnayé, fondu et remonnayé, l'or recueilli par les Grecs et les Romains circule encore en partie parmi nous" (E. <u>de Laveleye</u> <u>Bimétallisme</u> p. 7).

2°) leur éclat, leur couleur les rendent <u>aisément reconnaissables</u> à la fois à l'oeil, à l'oreille, au toucher.

3°) Ce sont des corps simples, par conséquent <u>identiques à eux-mêmes</u> quelle que soit leur provenance. L'or de l'Oural est identique à celui d'Australie et du Cap. Il n'y a pas besoin d'échantillon.

4°) <u>La facilité de transport</u>. En effet, leur valeur est très grande par rapport à leur poids. La charge d'un homme est 30 kgs : or 30 kgs en charbon représenteraient à peine une valeur d'1 franc ; en blé de 6 francs ; en laine de 30 à 40 francs ; en cuivre de 60 francs ; en ivoire de 7 à 800 francs ; en soie grège de 1500 francs ; en argent de 3000 francs ; en or de 100.000 frs (Ch. Gide).

5. <u>Evolution de la monnaie métallique</u>.

Les premières monnaies métalliques furent, chez les Grecs, de fer ; chez les Chinois et les Malais, l'étain. Très généralement, le cuivre qui était encore la monnaie principale en Scandinavie au <u>XVIIe</u> siècle et en Russie au commencement du <u>XVIIIe</u>. Des objets travaillés servirent primitivement de monnaie, ils étaient pesés ; chez les

Nibelungen, des colliers, des vases d'or et d'argent sont donnés en paiement.
Encore aujourd'hui, à l'intérieur de la Chine et de l'Inde, l'argent est coupé au ciseau d'un bâton et pesé.
A la foire de la ville de Irbit (Caucase ultérieur) les marchands de Mongolie payaient encore en 1880-1890 avec des Jambes, morceau d'argent sous forme de petits souliers, bateaux etc..
En Mongolie on se sert encore d'argent haché en morceaux qu'on pèse. "Rouble" vient d'un mot signifiant couper à coup de hache.
A l'Exposition jubilaire de Stockholm (1897) on exposait une série de monnaies suédoises portant la date de 1644, et dont la plus grande, la pièce de 10 thalers mesurait 2 pieds de long, 1 pied de large, 1 doigt d'épaisseur et pesait 19,7 kgs. Les pièces de 8, 6, 4, 2 thalers étaient plus petites à proportion, mais également rectangulaires et seulement estampillées.
Pour devenir de la monnaie sous la forme actuelle, les métaux précieux, choisis comme instrument d'échange, ont suivi une évolution en trois étapes.
1°) On a commencé par servir des lingots bruts, qu'il fallait essayer, puis peser, ainsi que le montre le vieux Droit Romain (la livre). Cela se fait encore en Chine, et actuellement nos banques pèsent encore couramment des lingots.
2°) On s'est servi de lingots essayés et pesés d'avance, c'est-à-dire portant la marque de leur poids et de leur titre. Il paraît que c'est un roi de Lydie, un successeur de Gygès, vers l'an 650 à 700 av. J.C. qui a fait frapper la première monnaie, dont on peut voir encore des spécimens au British Museum. Elle n'est pas en or ni en argent, mais en un mélange de deux métaux, que les Grecs nommaient "electron". Elle n'a pas encore la forme d'un disque, mais celle d'un lingot ovoïde, d'un haricot, portant seulement la marque de quelques raies et de 3 poinçons; en Chine certaines maisons apposent leur marque sur les lingots. (Ch. Gide).
3°) Enfin, pour éviter les fraudes (la cognure) faciles avec des lingots irréguliers on a imaginé de revêtir les disques réguliers d'une empreinte en relief sur la totalité de leur surface: la face, le revers et le cordon. C'est ainsi qu'on est arrivé à la monnaie actuelle, dont Jevons a donné la définition: "lingots dont le poids et le titre sont garantis par l'État et vérifiés par l'intégrité des empreintes qui en recouvrent la surface."

§2 - La valeur de la monnaie.

La monnaie est une marchandise. Elle a donc une valeur d'échange.
C'est son "pouvoir d'achat" mesuré parce qu'elle peut acheter. La valeur d'un franc, c'est tout ce qu'on peut acheter avec un franc.
Il est clair que cette valeur doit varier, du moins à longs intervalles. Comment le savoir ? Évidemment en comparant la valeur de la monnaie (d'un poids d'or ou d'argent) à une autre valeur invariable. Mais il n'y a pas une marchandise dans ce cas. Qu'est ce qui garantit que le blé par exemple, auquel on avait jadis l'habitude de comparer la monnaie ait une valeur invariable ou même moins variable ?
Passez en revue toutes les marchandises, individuellement, et elles seront sujettes à la même objection.
Il n'y a donc qu'un système admissible, c'est de comparer la monnaie avec l'ensemble de toutes les marchandises, ou du moins d'un très grand nombre. Tel est le but des "index-numbers" (nombres indices) qui sont essentiellement des moyennes générales de prix, rapportées (en pour cent) à l'une d'elles. La théorie des index-numbers est compliquée, elle a donné lieu à de nombreux débats. Récemment M. Irving Fisher discutait quarante quatre formules différentes. Quoi qu'il en soit, pratiquement les index-numbers en usage, nous obligent tous à admettre que la valeur de la monnaie est variable.
Il est intéressant de rechercher quels sont les facteurs qui agissent sur elle.
Une ancienne théorie, classique, la théorie quantitative, dit que la valeur de la monnaie varie en raison inverse de sa quantité.
La monnaie est bien une marchandise, mais elle se différencie cependant nettement des autres : pour elle seule, on peut dire d'une façon intégrale que sa valeur est rigoureusement en raison inverse de la quantité. La monnaie, en effet, est le commun dénominateur de toutes les valeurs. Si chaque homme voyait doubler dans sa poche la somme de monnaie qu'il possède, il serait disposé à donner deux fois plus qu'auparavant pour le même objet. Les prix seraient doublés, la valeur de la monnaie serait diminuée de moitié.
Théorie simpliste qui, sous cette forme, est inacceptable.

En effet il y a quatre facteurs principaux, dans la détermination de la valeur de la monnaie.

1°) La quantité de la monnaie est la première mais voyons comment elle opère. Les mines d'or et d'argent produisent plus de métal : les salaires des ouvriers de ces mines, les dividendes des actionnaires augmentent. Etant plus riches, ils achèteront une plus grande quantité de marchandises, faisant ainsi hausser le prix de ce qu'ils achèteront. Mais cette hausse ne sera pas nécessairement uniforme, ni rigoureusement proportionnelle à l'augmentation de la production, en effet :

a) l'augmentation de monnaie modifie la distribution des richesses.

Il y a des gens qui sont <u>plus riches que d'autres</u> (capitalistes miniers puis ouvriers) pays producteur avant les autres).

b) ceux qui s'enrichissent ne développeront pas proportionnellement leur consommation. Ils capitaliseront leurs surplus de revenu.

2°) Le volume des transactions, ou la masse des échanges est un second facteur.

Les marchandises produites doivent trouver acquéreur, sans quoi on ne les produirait pas. Donc, nécessairement, le stock monétaire existant doit suffire à acheter l'ensemble des biens produits. Si donc la quantité de biens produits augmente, chaque unité monétaire achètera davantage. Notons qu'il s'agit de la quantité de marchandises produites et non de leur prix.

Le volume des transactions dépend :

a) de cette quantité de marchandises produites.

b) du nombre des échanges auxquels chaque marchandise donne lieu (nombre des intermédiaires doublés)

c) du nombre des échanges où la <u>monnaie intervient</u> (les compensations, dépots etc... épargnent de la monnaie).

3°) Il y a ensuite la rapidité de la circulation monétaire. Il faut évidemment tenir compte du nombre de fois que chaque unité monétaire aura été employée dans les échanges. La variation de la rapidité de la circulation monétaire équivaut à une variation du stock monétaire dans le même sens. L'encaisse métallique des banques est soustraite de la circulation, donc n'a pas d'influence sur la valeur de la monnaie, il en est de même des dépôts et de l'argent qu'on thésaurise.

Le facteur dépend, non de la nature de la monnaie ou de la rapidité de la circulation des marchandises, mais de la régularité ou non régularité des recettes et

des dépenses, de leur espacement plus ou moins grand.

4°). Enfin, il faut tenir compte du coût de production de la monnaie.

La monnaie (métallique) est une marchandise qui coûte à produire. D'autre part, elle est un bien durable dont les quantités vont s'accumulant.

En outre, le coût de production des mines dépend d'une manière très étroite de la valeur qu'a la monnaie en circulation. Si l'or a doublé de valeur, les prix des frais de production auront diminué de moitié.

Il en résulte que l'influence des frais de production est faible et va toujours en s'affaiblissant, parceque le stock monétaire augmente. Mais il n'empêche que les découvertes et les inventions techniques doivent avoir une influence.

De tout cela il résulte que la valeur de la monnaie ne dépend pas seulement de sa quantité, mais d'autres facteurs, et il n'est pas établi que si la quantité de monnaie double, les prix seront rigoureusement doublés.

§ 3 - Fonctions de la Monnaie.

Les fonctions de la monnaie dans une société civilisée se ramènent aux suivantes :

1°) elle sert de moyen d'échange ; elle est, comme on dit, le médium des échanges. Elle fait passer la propriété d'un objet, d'une personne à une autre ; en ce sens elle est le véhicule de l'échange.

2°. Elle est un moyen légal de paiement, le seul instrument de libération. En effet, la loi a consacré l'usage de la monnaie en faisant à tout le monde une obligation de la recevoir en paiement : c'est le cours légal, qui a changé considérablement la nature de la monnaie.

3°) Elle est la commune mesure ou étalon des valeurs.

De même qu'on mesure une longueur au moyen d'une autre longueur prise pour unité, le mètre, de même on mesure les valeurs au moyen de la monnaie, comme dénominateur des valeurs.

4°) C'est encore un moyen d'épargne ou de conservation des valeurs ce qui a eu une grande importance au point de vue de la constitution du capital dans les temps reculés.

§ 4 - Conditions d'une bonne monnaie.

Pour remplir ces fonctions d'une manière parfaite, la monnaie doit réunir certaines conditions :

1°) Toute monnaie légale doit avoir une valeur métallique égale à sa valeur marchande.

Par exemple dans notre système monétaire, l'Etat en frappant des monnaies certifie que les pièces de 20 francs valent 20 francs et force chacun à les recevoir pour cette valeur. Il faut donc que 6.451 grammes d'or au titre de 0,9 de fin vaillent 20 fr. Le kg doit valoir 3.445 fr.

A. Si la valeur du lingot est supérieure à celle de la pièce (chose rare) le public la vendrait au poids, comme marchandise et la monnaie disparaîtrait.

B. Si la valeur du lingot en inférieure à celle de la pièce, on force le créancier à accepter une valeur inférieure à celle à laquelle il a droit, ce qui n'est pas juste.

Pour maintenir la valeur de la monnaie égale à celle du lingot, il est de règle dans tout bon système monétaire, de laisser à quiconque le droit de faire transformer des lingots en monnaie à "l'hôtel des monnaies". C'est la <u>frappe libre</u>, la liberté du monnayage.

2°) - Il faut que la valeur de la monnaie soit aussi stable que possible.

C'est une conséquence directe de sa fonction de commune mesure, tout comme le kilog. ou le mètre. Or la valeur de toute monnaie varie.

§ 5 - <u>Le monométallisme et le bimétallisme.</u>

La question du monométallisme et du bimétallisme est toute entière dans ce problème: pour maintenir à la monnaie la valeur la plus stable, convient-il d'avoir un ou plusieurs métaux comme monnaie?

Ce qui définit le monométallisme et le bimétallisme, dit <u>Landry</u>, c'est le rapport des pouvoirs libératoires des deux métaux. La production de l'argent est (du moins jusque dans ces dernières années) beaucoup plus considérable que celle de l'or. Par conséquent sa valeur tend à baisser davantage, à condition que les besoins de la circulation n'augmentent pas à proportion. D'autre part celle de l'or n'est pas uniforme non plus. Des mines sont découvertes et mises en exploitation brusquement; la production croit ou décroit irrégulièrement.

L'idée fondamentale de bimétallisme c'est que plus grande est la masse monétaire moins les variations dans la production de l'un ou de l'autre métal ont d'effet sur la valeur de la monnaie: cette masse constitue comme un immense réservoir dont le niveau n'est pas influencé par l'afflux de quantités nouvelles de liquide.

On a aussi comparé le double étalon monétaire au balancier compensateur fait de deux métaux à dilatation différente.

Le bimétallisme existe nominalement chez nous: en vertu de la loi de l'an XI les deux métaux ont pouvoir libératoire et cours légal dans le rapport de 1 à 15 1/2. Mais depuis longtemps (1873) ce rapport ne correspond plus à la réalité, le rapport des valeurs marchandes des métaux est descendu de 1 à 25 et même à 30. L'Union monétaire latine (1865) admet comme monnaie étalon toutes les pièces d'or et les écus de 5 fr en argent et permet, en principe, la frappe libre.

L'Angleterre depuis 1816 et depuis 1875-1880 presque tous les autres pays de l'Europe; puis le Japon, l'Inde (anciens pays monétaires - argent) ont adopté l'étalon d'or.

La discussion sur les deux systèmes monétaires roule sur les points suivants:

1° la masse métallique servant à la circulation monétaire est-elle suffisante?

Les bimétallistes prétendent que non: les besoins du commerce et des affaires ont augmenté depuis 60 ans, plus que la production des métaux précieux. La suspension de la frappe libre de la monnaie depuis 1873 a accentué encore le besoin de monnaie, a accusé la contraction monétaire, en opérant une véritable démonétisation de l'argent, et les conséquences de la contraction sont: la baisse des prix, des crises, le protectionnisme.

Les monométallistes font grand état de l'accroissement de la production des métaux précieux - surtout de l'or depuis 20 ans; ils affirment que la circulation fiduciaire venant s'ajouter à la circulation métallique suffit aux besoins des affaires.

2° Le maintien d'un rapport fixe entre les deux étalons est-il possible?

Les bimétallistes l'affirment; en s'appuyant surtout sur le caractère légal de la monnaie. Pour eux, la monnaie n'est pas une marchandise comme une autre, la force libératoire que lui accorde la loi lui fait une situation spéciale, privilégiée, qui en change la nature. Ils invoquent l'exemple du billet de banque, qui circule pour toute sa valeur, bien qu'en réalité il ne soit représenté qu'en partie par des métaux précieux dans les caves des banques d'émission.

Les monométallistes assurent qu'il est aussi impossible au législateur de fixer un rapport entre la valeur de l'or et de l'argent que de déterminer le prix d'une marchandise quelconque. C'est aller à l'encontre de la loi de l'offre et de la demande, qui seule détermine les prix, et ils menacent les bimétallistes de la loi de Gresham, qui dit que: "Dans tout pays où deux monnaies légales sont en circulation, la mauvaise monnaie chasse toujours la bonne." En effet: a) par la thésaurisation; on ne garde pour les cas imprévus que la bonne monnaie, b) pour les paiements à l'étranger; le créancier

étranger n'est pas tenu de recevoir notre monnaie, tandis que le créancier indigène ne peut se soustraire à cette obligation. c) par la vente au poids; on retire de la circulation le métal qui fait prime, et on l'envoie sur le marché des métaux précieux: la monnaie locale expulse au dehors la monnaie nouvelle. A cela, les bimétallistes répliquent par une proposition: faire de tous les grands pays une sorte d'association monétaire, par une convention internationale, accordant égal pouvoir libératoire aux deux métaux avec frappe libre. Ainsi, il n'y aurait plus "d'étranger" où on exporterait la bonne monnaie.

C'était le projet des fameuses conférences monétaires internationales, de Paris (1882) et de Bruxelles (1892) qui ont échoué notamment à cause de l'opposition irréductible de l'angleterre.

On peut dire qu'aujourd'hui la cause du bimétallisme ne paraît plus avoir aucune chance de succès. L'étalon d'or a successivement gagné tous les pays de l'Europe et même ceux d'Asie (Inde, Japon) qui restaient les plus grands réservoirs d'argent. D'autre part, l'énorme production d'or [Klondyke, afrique du sud, australie] qui est celle de notre temps, ainsi que le développement croissant des moyens de crédit épargnant la monnaie ne permettent plus guère de soutenir qu'il y a présentement une contraction monétaire.

M. Irving Fisher a proposé, en 1920, un nouveau système pour rendre la monnaie plus stable. Il a cette conviction que la crise effroyable que traverse le monde et qui gagne l'amérique aussi bien que l'Europe et l'asie, est due essentiellement à une cause monétaire, à ce qu'on appelle l'inflation monétaire, c'est à dire l'augmentation énorme des instruments d'échange, papier-monnaie dans les Etats belligérants, afflux de monnaie métallique chez les neutres.

Le résultat de cette inflation est la hausse générale des prix, c'est à dire la diminution du pouvoir d'achat de la monnaie, même là où il n'y a pas disette ou rareté de marchandises.

Cette inflation avait déjà commencé avant la guerre, mais elle a été terriblement augmentée par la guerre. Qu'on songe seulement aux trente-sept milliards de billets de banque qui circulent en France.

Mais quand on pense à la vie chère, à la hausse des prix, on ne se rend généralement pas compte que cela signifie tout aussi bien une dépréciation de la monnaie, c'est à dire une diminution de son pouvoir d'achat.

Cependant, avant 1896, on avait assisté au phénomène inverse c'est à dire à une baisse générale des prix, attribuable en partie au fait que le volume d'or et en général de monnaie n'avait pas crû en proportion des besoins.

Ces deux expériences en sens inverse en une génération doivent cependant ouvrir les yeux et montrer que nos unités monétaires sont moins stables qu'elles ne l'ont jamais été dans l'histoire.

A quoi tient cette instabilité? Tout simplement à ce que l'unité monétaire telle qu'elle est aujourd'hui, n'est pas une unité de pouvoir d'achat, mais une unité de poids. Le dollar, en effet, est une certaine quantité d'or. Il est défini par la loi comme contenant 25.8 grains d'or au titre de neuf dixièmes ou 23.22 grains d'or fin.

Mais, naturellement, cette fixité du dollar en poids ne fixe pas sa valeur en échange d'autres marchandises. Cette valeur varie avec l'offre et la demande comme la valeur ou le pouvoir d'achat de toute autre marchandise. Mais avec cette différence que, puisque nous exprimons tous les prix en dollars, poids d'or une baisse de valeur de l'or ne peut pas abaisser le prix de l'or, mais doit nécessairement élever les prix des autres choses en termes d'or.

Ainsi, au fond, le dollar n'est pas une mesure de valeur, et comme telle il est aussi instable que si nous prenions pour étalon "une douzaine" d'oeufs ou un "kilo" de beurre. Qu'une mesure soit instable, c'est un reste de barbarie. Il fut un temps où la mesure des longueurs était "la ceinture du chef de la tribu"; puis, plus tard, la "longueur du bras d'Henri 1er", puis "la longueur d'une barre de fer déposée à la tour de Londres." Aujourd'hui, nous prenons des précautions infinies pour que cet étalon des longueurs soit fait d'un alliage de métaux aussi peu sujet à la dilatation que possible. Nous l'avons "stabilisé" comme nous avons stabilisé toutes les autres mesures, de poids, de capacité, d'électricité etc..

Il n'y a que l'unité monétaire que nous n'ayons pas rendue fixe. Cela se comprend assez. Jusque dans ces derniers temps, nous n'avions pas d'instrument pour en mesurer les variations. Mais maintenant nous en possédons un: c'est "l'index-number" des prix. On sait que l'index-number est une moyenne composée des prix d'un certain nombre d'articles — celui du bureau de statistique du travail américain en compte 300 — exprimant en pour cent d'une année ou d'une période prise pour base l'augmentation ou la diminution des prix. Les méthodes des index-numbers ont été, depuis quelque vingt ans, très étudiées et perfectionnées et elles sont aujourd'hui parfaitement connues

et répandues.

Certaines banques et certains établissements commerciaux se servent couramment de cet instrument de mesure de la valeur, notamment pour ajuster les salaires et les traitements au renchérissement de la vie, c'est à dire, en d'autres termes, à la dépréciation de la monnaie.

M. Irving Fischer propose de faire cette correction d'une façon continue.

Il fait varier le poids d'or du dollar de façon à rendre son pouvoir d'achat invariable. « Nous avons maintenant un dollar d'or de poids constant et de pouvoir d'achat variable ; nous devons avoir un dollar de pouvoir d'achat constant et, par conséquent, de poids variable. »

De cette façon on est maître du niveau des prix. Plus il y a d'or dans le dollar, plus grand est son pouvoir d'achat et plus bas est le niveau des prix. Si les prix tendent à hausser ou à baisser, nous pouvons corriger cette tendance à la hausse ou à la baisse en chargeant ou en diminuant l'or de notre dollar, d'après les indications données par l'index-number.

Ce procédé est aussi simple que celui d'avancer notre montre pour « économiser la lumière du jour. » et aurait des effets aussi certains.

Il faut bien comprendre qu'il ne s'agit pas de « figer » les prix. Si le blé, la viande, les tissus, les chaussures ont des raisons de hausser de prix, ils hausseront encore. Mais ce sera parce qu'ils auront des raisons, et parceque la monnaie aura perdu de son pouvoir d'achat. Ce sera pour des raisons intrinsèques et non pour des raisons monétaires.

Voici comment il faut se représenter le système.

Au lieu de prendre comme étalon monétaire, un certain poids d'or – ce qui est le régime actuel – on choisit – judicieusement – des poids déterminés d'une centaine de marchandises types : produits de la ferme, tissus, combustibles, métaux et produits faits en métaux, bois et matériaux de construction, produits chimiques et médicaments, meubles et objets d'ameublement etc.. On recueille, aux sources les plus sûres, les prix de gros de ces articles, et l'on additionne ces prix, soit pour un mois, un an, ou une période plus longue de temps. Ce seront les prix de base. Le mois suivant, on note les prix de ces mêmes articles, on les additionne, et, prenant la période de base comme égale à cent, on exprime les nouveaux prix en pourcentage

des premiers. C'est l'index-number..
Notre Office du Travail en publie un semblable mensuellement dans la Revue du Travail.
Si l'index-number montre une hausse des prise d'un pour cent, cela revient à dire que le pouvoir d'achat moyen de la monnaie a baissé d'un pour cent. Pour "stabiliser" la valeur de la monnaie, il suffira donc d'augmenter son poids d'or d'un pour cent. On déclarera alors que le dollar ne sera plus d'un vingtième d'once ou 23.22 grains d'or, mais d'un vingtième d'once plus un pour cent, ou 23.45 grains.
Mais comment faire cette opération? Il ne peut pas être question de frapper, de mois en mois de nouvelles pièces d'or.
Mais comme, aux Etats Unis, le dollar-papier, le "greenback" en circulation est un certificat du dépôt d'un lingot d'or d'un vingtième d'once on écrira simplement sur le dollar-papier qu'il représente non plus un vingtième d'once, mais un vingtième plus un pour cent.
Inversement, si l'indexe des prix montre une baisse générale des prix, ce qui revient à dire que le pouvoir d'achat du dollar a augmenté on diminuera d'autant le poids d'or que représente le "greenback".
Il arrivera ainsi que le niveau des prix restera, non pas immobile, mais plus constant, plus stable qu'auparavant, ou du moins qu'il sera soustrait aux variations provenant de variations de valeur de la monnaie.
Constatons en passant que c'est, en somme, le but que poursuivaient jadis les bimétallistes. En associant l'argent à l'or dans l'étalon monétaire, que voulait-on? Tout simplement augmenter le "réservoir" métallique qui formait la base du système monétaire; empêcher l'unité de monnaie de subir des fluctuations parfois brusques et considérables qui provenaient d'un seul métal.
Le malheur voulait seulement que, même associés, les deux métaux n'étaient nullement à l'abri de variations importantes. L'afflux de l'argent vers 1873 l'a bien fait voir. Or, il y a quelque chose de plus stable que l'alliance de deux métaux précieux, c'est l'alliance de cent articles de commerce, c'est l'étalon - marchandises - que nous avons défini plus haut.
D'autre part, le bimétallisme impliquait la fixité du rapport de valeur de l'or et de l'argent, et une entente internationale. Le système proposé ne demande rien de semblable; il peut

s'appliquer chez une seule nation - bien qu'il soit susceptible de s'étendre à tous. Mais il suppose une monnaie « saine » c'est à dire la frappe libre et l'absence du cours du papier. C'est ce qui existe en ce moment encore aux Etats-Unis, heureux pays. C'est aussi M. Irving Fisher recommande son système pour son pays, sans en faire dépendre la réalisation d'une entente avec d'autres nations.

Qu'arriverait-il alors ? C'est que les Etats-Unis auraient un étalon monétaire stable, le niveau des prix y étant relativement stationnaire, tandis que nous continuerions à voir hausser ou baisser nos prix avec les variations de la valeur de notre monnaie.

Sans doute, ce ne serait pas une chose indifférente, au point de vue international, que le dollar eût un poids variable d'or, mais comme cela ne proviendrait pas d'une cause inhérente à la situation économique du pays, à son crédit, à sa richesse, ce ne serait, en définitive, qu'une difficulté toute de forme pour ceux qui auraient à traiter avec les Américains.

Comme, d'autre part, les avantages de la monnaie stable seraient immédiatement aperçus et ne manqueraient pas de faire envie aux autres Etats, ils ne tarderaient point à imiter les Etats-Unis pour leur compte, - ceux, du moins, qui, comme les neutres, ont encore une monnaie "saine". Les autres attendraient le jour éloigné où ils pourront abolir le cours forcé.

Enfin, un jour viendrait peut-être, où, des "index-numbers" nationaux on ferait un "index-number" international d'après lequel on pourrait "stabiliser" toutes les monnaies nationales. Ce serait un beau problème, une belle tâche pour la section financière de la société des Nations.

Bibliographie.

Dans son article "Geld" au Handwörterbu der Staatswissenschaften, Carl Menger dit que la bibliographie de la monnaie comprendrait plus de six mille titres. C'est dire qu'elle est immense.

Nous ne citons donc que les ouvrages pouvant servir d'orientation.

Une oeuvre fondamentale est celle de H Stanley Jevons: Investigations in Currency and Finance (édit. Foxwell) London 1884 et aussi Money and the Mechanism of exchange. New-York. 1896. - Un bon petit livre récent est celui de A. de Foville: La Monnaie, 2e édit. Paris 1907. Parmi les ouvrages récents: Cernuschi, la monnaie, le crédit et le change

3e édit. Paris 1906. Laughlin: The Principles of money. London 1903. Irving Fisher, The purchasing Power of money. New-York 1911. Georg Friedrich Knapp: Staatliche théorie des Geldes. Leipzig 1905. Emile de Laveleye a beaucoup écrit sur la question monétaire.

Il a condensé ses idées dans un petit livre publié quelques mois avant sa mort: La monnaie et le bimétallisme international. Paris 1891. Irving Fisher. Stabilizing the dollar New-York 1920.

Chapitre V.

- Le Crédit -

§ 1 - Notion et Espèces.

"Le crédit est l'échange d'une richesse présente contre une richesse future ; c'est un élargissement de l'échange, un échange dans le temps au lieu d'être dans l'espace" telle est la définition que donne Ch. Gide (Princ. 8ed p. 321).

Le crédit implique la confiance, la croyance que le bien futur sera livré.

Dans un sens large, le crédit comprend le louage des choses, le prêt à usage, aussi bien que la vente à terme ou le prêt de consommation.

Le louage des choses est un contrat par lequel l'une des parties s'oblige à donner la jouissance d'une chose à une autre, pendant un certain temps et moyennant un certain prix que celle-ci s'oblige à lui payer.

Le prêt à usage ou commodat, est un contrat par lequel l'une des parties livre une chose à l'autre pour s'en servir, à la charge par le preneur de la rendre après s'en être servi.

Le prêt de consommation est un contrat par lequel l'une des parties livre à l'autre une certaine quantité de choses qui se consomment par l'usage ; à la charge par cette dernière de lui en rendre autant de même espèce et qualité.

Mais en général, en économie politique, on emploie le mot crédit pour désigner seulement l'échange qui a pour effet de transférer la propriété d'un bien à l'un des contractants, qui s'oblige à livrer un bien futur fongible: c'est à dire, à notre époque, de l'argent.

On distingue, d'après son but, le crédit consomptif ou de consommation et le crédit productif ou de production. Dans le premier l'emprunteur cherche à subvenir à l'insuffisance de son revenu.

Dans le second, à l'insuffisance de ses capitaux.

Le crédit consomptif, le premier en date, a souvent été condamné pour les particuliers: "c'est l'usure". Il existe encore sur une grande échelle pour les Etats. Mais son importance disparait devant celle du crédit de production, qui est une des formes du capitalisme moderne.

§ 2 - Prétendue productivité du crédit.

Macleod a soutenu que le crédit créait des capitaux.

Partant de sa définition d'un bien: "tout ce qui se vend et s'achète," il conclut que si

L'on achète et vend de titres de crédit, c'est qu'ils ont une valeur propre et sont des biens. Le crédit remplace le capital, agit vis-à-vis de l'individu comme le capital : c'est donc du capital.

"Un marchand achète à crédit pour 1000 € de marchandises et les paie en lettres de change ; il les vend en 3 mois 1500 € ; sous déduction de 4% d'escompte, il se fait un bénéfice de 490 €, qu'il doit à son crédit. Sans doute, s'il avait eu 1000 € comptant il aurait fait un bénéfice de 500 € mais cela n'empêche pas que, essentiellement, le crédit a, dans le premier cas, agi comme un capital". Cependant, il est clair que la somme totale du capital existant ne peut être augmentée par le crédit. Il n'y a là qu'une répartition différente de capitaux réels entre diverses personnes.

Dans une vente à crédit, le seul capital est le bien vendu : la créance d'une part et la dette d'autre part ne sont que des modes de calcul de la fortune du créancier et du débiteur, et s'annulent dans l'addition des fortunes, tout comme des valeurs algébriques égales et de signe contraire.

Le crédit ne fait que faciliter le passage du bien d'une économie dans une autre, de celle où il a le moins valeur à celle où il en a le plus.

Mais, dira-t-on, le producteur a eu, grâce au crédit, son capital plus tôt et a pu faire un bénéfice qu'il n'aurait pas fait s'il avait dû attendre d'avoir l'argent comptant. C'est vrai, mais ce surplus vient de la fortune du banquier qui lui a escompté son effet.

§ 3. Fonctions du Crédit.

1°) Il met le capital à la disposition de l'entrepreneur qui n'en a pas suffisamment. C'est le rôle des banques et des sociétés de crédit.

2°) Il tire du capital le maximum possible de services.

Les épargnes en Orient, sont improductives, elles constituent un capital mort, alors qu'en Ecosse, par exemple, grâce au crédit, elles forment un puissant moyen de production (de Laveleye).

3°) Il fait passer le capital aux mains de ceux qui peuvent en tirer le meilleur parti. Il incite ainsi à l'épargne.

4°) Il permet de faire des échanges avec une moindre quantité de monnaie métallique, car tous les titres de crédit ont pour effet d'éviter le transport du numéraire. Par les virements ou compensations de comptes-courants, les banques réduisent même l'emploi du papier de commerce.

§ 4. Instruments de crédit.

1°. Le billet à ordre.

C'est un crédit par lequel un débiteur s'engage à payer à la date indiquée, au profit d'un

créancier ou à son ordre, la somme indiquée. Il est transmissible par endossement, c'est à dire par une signature au dos et la mention : « Payez à ..... ou à son ordre. » Il opère un paiement provisoire à chaque endossement. Le paiement devient définitif quand le débiteur primitif paie. s'il ne paie pas on le constate par acte d'huissier : protêt, et les endosseurs successifs sont tenus du paiement.

2° Le billet de Banque.

C'est un billet au porteur et à vue. La différence avec le billet à ordre c'est que le transfert s'en fait sans responsabilité ; il n'y a pas d'endosseur.

3° La lettre de change.

Ici, c'est le créancier qui donne au débiteur l'ordre de payer, elle est libellée comme suit: à trois mois, payez à l'ordre de ..... la somme de ..... à M. .....
(le débiteur) Signature du créancier.

Elle a le grand avantage de régler les dettes de places différentes sans transport de numéraire.

4° Le Chèque.

C'est un mandat de paiement donné par quelqu'un qui possède des fonds en banque, au profit d'un tiers désigné ou au porteur. Il suppose un dépôt de valeurs ou un compte courant chez un banquier. Il est d'un usage courant, surtout en angleterre et dans les pays anglo-saxons.

5° On peut encore considérer comme instruments de crédit les titres qui représentent une valeur future :

le warrant (certificat de dépôt de marchandises dans un entrepôt) les cédules hypothécaires, les obligations industrielles, de villes, les titres de rentes des différents Etats etc...

§ 5. La banque.

La banque est le commerce de capitaux représentés par des titres de crédit ou du numéraire. De même que les commerçants achètent des marchandises pour les revendre, de même les banquiers empruntent pour prêter et « trouvent un bénéfice à emprunter le meilleur marché possible pour prêter le plus cher possible. » [Ch. Gide 8e éd. p. 331]. Les opérations de banques les plus importantes sont :

1° Recevoir les dépôts de capitaux :

La banque demande surtout le capital circulant, flottant, soit contre droit de garde, soit avec promesse de payer intérêt.

2° Escompter les effets de commerce :

Celui qui a vendu des marchandises à terme a une reconnaissance du débiteur. Si le banquier a confiance dans le paiement par le débiteur ou porteur, il achète le papier sous déduction de l'intérêt jusqu'au jour de l'échéance : c'est l'escompte. L'escompte est une forme de prêt il a l'importance d'un symptôme sur le marché des capitaux : quand le taux de l'escompte est bas, cela signifie que l'argent est abondant et par conséquent à bon marché. Certaines banques, (la Banque Nationale en Belgique) ont une grande influence sur le taux de l'escompte en général et par conséquent une grande influence sur la régularisation des affaires.

3° Ouvrir des comptes-courants.

On appelle compte-courant un état de la suite ou du courant des opérations qui ont lieu entre la banque et son client. Il participe à la fois du dépôt quand il est actif, et du prêt quand il est passif c'est-à-dire quand la banque fait à son client des ouvertures de crédit.

Son importance économique vient de ce que, de part et d'autre, les capitaux engagés en compte courant rapportent intérêt, et que les dettes et créances se compensent par une simple inscription, sans numéraire, sans même instrument de crédit quelconque : cette compensation s'appelle Virement.

Sur les places importantes, les banquiers ont imaginé d'opérer ainsi journellement compensation de leurs dettes et créances : de là, le Clearing House de Londres (depuis 1854) la chambre de compensation des banquiers de Paris (fondée en 1872) etc... Les valeurs qui passent ainsi d'une main à une autre sont très considérables.

Le comptabilisme proposé par M. Ernest Solvay est autre chose qu'un simple système d'opérations de banque, mais il part de cette idée que la société pourrait se dispenser entièrement de monnaie si chacun de nous avait, dans une banque centrale ou d'Etat, un compte-courant de l'import de toute sa fortune. Le règlement de toutes les opérations se ferait par simples virements.

4° Prêter sur titres.

5° émettre des billets de banque.

Le billet de banque, nous l'avons vu, est un billet à vue, et au porteur, simple promesse de la banque de payer en numéraire. Quand la banque tient régulièrement cette promesse, il arrive facilement que le public considère le billet de banque comme ayant la même valeur que la monnaie. Il devient de la monnaie fiduciaire. Mais comptant précisément sur cette confiance, la banque émet plus de billets qu'elle n'a de numéraire dans ses caisses et des

titres réalisables en numéraire. De là, un bénéfice considérable. Elle bat monnaie. Le danger, c'est que la confiance du public disparaissant, tous les porteurs de billets viennent à la fois réclamer le remboursement de leurs billets. C'est alors la panique suivie de la faillite. L'histoire du banquier Law en est un exemple.

On se rappelle aussi l'histoire des assignats sous la convention: en l'an III de la République, un sac de farine valait 13000 louis en assignats et en l'an IV un louis d'or en valait 5000 en papier.

Pour éviter cela, les bonnes banques ont toujours un encaisse suffisant pour faire face au défaut de confiance et dans presque tous les Etats, la loi fait une obligation aux banquiers d'avoir une encaisse proportionnée à la circulation.

Etant donnée l'importance de cette fonction pour la circulation en général et par conséquent pour l'ensemble de l'économie nationale, on n'accorde plus à toutes les banques le droit d'émettre des billets. En Belgique, en France, en Angleterre et en allemagne, on réserve ce droit à des établissements privilégiés.

La liberté d'émission existe cependant en Amérique. Ailleurs l'Etat s'est réservé ce droit, a organisé cette fonction comme un service public. (suisse)

Quand la loi suspend l'obligation pour la banque de rembourser les billets par de la monnaie métallique, ceux-ci ont "cours forcé". Le cours forcé est, en réalité un emprunt déguisé. Il est employé dans les moments de crise quand il est impossible de recourir aux moyens ordinaires de crédit. Ce fut le cas pendant la guerre chez tous les états belligérants sauf aux Etats-Unis.

§ 6 - Le Change.

On appelle ainsi spécialement le trafic du papier de commerce tiré d'un pays sur un autre: papier de commerce international.

Il est aisé de comprendre pourquoi le papier de commerce depuis le billet de banque jusqu'à la lettre de change proprement dite, est l'objet d'un tel trafic, et pourquoi il n'a pas partout sa valeur nominale.

Une lettre de change se vend et s'achète comme une marchandise. Elle se vend par celui qui l'émet (tireur) ou qui la détient (porteur) contre de l'argent (escompté) ou contre du papier plus utile (sur une autre place) à celui qui en a besoin (endosseur) c'est à dire qui doit faire un paiement où l'endroit où elle sera payable (domicile du tiré).

Les citoyens d'un pays A ont acheté une certaine quantité de marchandises à ceux d'un

autre pays B ; ils auront des paiements à y faire. Les vendeurs de B créent du papier de commerce sur A pour la valeur de leurs ventes. S'il se fait qu'ils ont acheté pour une quantité égale de marchandises en A, les marchands de ce pays créeront la même valeur de papier et le tout se compensera.

Mais il est difficile d'imaginer que les marchands des deux pays aient fait des affaires exactement de même importance. L'un des deux pays sera créancier de l'autre. Alors les marchands du pays débiteur vont se mettre à rechercher le papier sur le pays créancier: ils créeront une demande de papier qui en fera hausser la valeur: le change deviendra défavorable.

Cependant, il y a une limite constituée par les frais de transport du numéraire. (Gold-point).

Ainsi, le cours du change indique l'état des dettes réciproques de deux pays

Cependant, il arrive que le change est parfois légèrement supérieur au Gold-point.

C'est le cas notamment du change franco-belge qui est défavorable à la Belgique depuis quelques années, et pendant de longues périodes un peu supérieur au Gold (Silver)-point. Cela provient, d'après Maurice Amiaux, des difficultés indirectes opposées par la Banque Nationale à l'approvisionnement de numéraire, même argent.

En vue de diminuer le drainage des écus, provoqué par le change défavorable des "devises sur Paris" elle rend en fait plus cher le transport du numéraire. De là l'augmentation du change au delà du Gold-point.

Après la guerre, le transport des monnaies métalliques étant interdit, il n'y a plus de "Gold-point" et le change a, naturellement, dépassé toutes les limites connues du temps de paix.

Bibliographie.

Outre les manuels V.H. Dunning Macleod, Elements of political Economy London 1858 et Theory and practice of banking. 2 édit London 1856 - Juvanel, Théorie du crédit, 3e édit. Paris 1876. Courcelle Seneuil, Traité théorique et pratique des opérations de banques. Paris 6e édit. 1876. Ferraris, Principe di scienza Bancaria. Milano 1892 - Ernest Solvay, Principes d'orientation sociale (Résumé des études de E. Solvay sur le productivisme et le comptabilisme) 2e édit. Bruxelles 1904. Goschen. The Theory of foreign exchanges. Trad franç. avec introduction par Léon Say: Théorie des changes étrangers 2e édit. Paris 1875 - Maurice Amiaux. Principes de la politique régulatrice des changes - Bruxelles 1910.

Chapitre VI.

Théorie du Commerce International.

§ 1er. - Historique.

1. - Le Commerce international remonte peut-être à la plus haute antiquité. Certains auteurs admettent que l'échange entre tribus a précédé l'échange individuel. A coup sûr l'échange international fut très développé dans l'antiquité classique : par exemple chez les Tyriens, Phéniciens, Grecs, Carthaginois. Mais on ne rencontre rien qui peut ressembler à une politique commerciale avant les débuts de l'histoire moderne. Au Moyen-Âge les princes n'envisagent le commerce extérieur qu'au point de vue fiscal. Dans certains pays on rencontre des prohibitions fiscales d'exportation dans l'idée de garder la richesse à l'intérieur des frontières; des faveurs accordées à l'importation ont surtout pour but de permettre la perception de droits destinés à enrichir le trésor. Les marchands et les Juifs sont attirés, des patentes et des privilèges sont accordés et vendus dans le même esprit; Avec la constitution de l'état moderne on voit naître des préoccupations de politique commerciale proprement dite. La solution qu'on donne au début aux questions de ce genre est conforme à une doctrine nationaliste qu'on a appelée le mercantilisme.

2. - Le Mercantilisme.

Les principes économiques de cette doctrine peuvent se résumer de la manière suivante:

1°) Plus un pays possède de monnaie, plus grande est sa richesse; -

2°) La source par laquelle un pays peut s'enrichir en acquérant plus de monnaie est le commerce extérieur;

3°) Le commerce extérieur procure son avantage maximum quand l'échange de produits indigènes contre les produits étrangers est fait par des marchands indigènes, et s'il s'agit du trafic par mer, à l'aide de navires nationaux;

4°) Plus les étrangers achètent dans un pays, moins ils vendent et plus la richesse du pays s'accroît; la différence entre le montant des ventes et des

achats est payée en monnaie ; le commerce extérieur doit être comparé à une balance dont l'importation et l'exportation sont les plateaux ; la rupture d'équilibre entre les deux plateaux montre de quel côté le poids est le plus fort ; la différence doit être compensée par la monnaie.

Quand la balance est favorable, l'argent vient dans le pays et celui-ci s'enrichit ; quand elle est défavorable l'argent sort du pays et il y a appauvrissement.

5°) Il vaut mieux exporter des produits fabriqués que des matières premières.

6°) Le commerce ne donne jamais un profit aussi grand que lorsqu'il est fait avec un pays sur lequel on exerce une suprématie politique ou même que l'on possède entièrement : telle une colonie.

7°) L'action de l'Etat est seule capable de donner au commerce la forme et les conditions les plus utiles au pays.

8°) C'est par la suprématie commerciale qu'on acquiert la suprématie politique.

9°) Plus il y a d'occupation pour les ouvriers indigènes et d'occasions de travail, plus grand est le bien-être de la population.

10°) La prospérité d'un pays est d'autant plus grande que le nombre d'habitants est élevé.

C'est en Angleterre que le mercantilisme s'est d'abord développé.

Déjà en 1298 on y trouve une interdiction d'exporter de la monnaie, et à maintes reprises on constate la prohibition de l'exportation de la laine tandis qu'on y voit favoriser par des primes l'exportation des tissus de toile et de lin.

L'acte de navigation de Cromwell du 9 octobre 1651 fut dicté tout entier par des pensées mercantilistes.

En France, Sully, Ministre de Henri IV avait interdit l'exportation de métaux précieux et l'importation d'objets de luxe. Mais c'est surtout en Colbert qu'il faut voir le représentant attitré du mercantilisme. Il établit un tarif douanier tellement élevé, qu'il en devenait prohibitif. Le blocus continental de 1806, bien que mesure de guerre n'était pas non plus exempt de préoccupations mercantilistes. En Prusse, Frédéric le Grand appliqua la politique mercantiliste d'une façon générale, mais les mesures prises n'eurent pas toutes l'effet qu'il désirait à cause du morcellement du territoire.

En Autriche on constate dès 1659 des tendances mercantilistes qui se manifestent par plusieurs mesures prohibitives. Certaines patentes de Joseph II étaient aussi inspirées par cette politique. L'Espagne et les Pays-Bas appliquèrent avec rigueur les principes du mercantilisme aux rapports commerciaux de leurs colonies.
En Russie, Pierre le Grand et Catherine II s'inspirèrent aussi de ces principes.

3. – Les Physiocrates et l'École libérale.

Une réaction se produisit en France au XVIIIe siècle. Il se forma une doctrine dont les bases et les conséquences étaient directement contraires au mercantilisme : c'est la doctrine des Physiocrates. Elle a pour initiateur Quesnay (1694-1774) dont l'ouvrage " Physiocratie ou Constitution naturelle du Gouvernement le plus avantageux du genre humain " publié par Du Pont de Nemours en 1767 a pour épigraphe : Ex Natura, jus, ordo, leges.
Ex homine, arbitrium, regimen et coercitio.
C'est à dire : " de la Nature sortent le droit, l'ordre et les lois.
De l'homme sortent l'arbitraire : le règlement et la contrainte. "
La doctrine des physiocrates est basée sur une philosophie. Le monde physique est soumis à des lois qui assurent l'équilibre de l'Univers; l'humanité doit aussi être soumise à des lois qui assurent l'ordre social, car l'ordre social n'est qu'une partie de l'ordre universel. Si les hommes se conformaient aux lois de leur nature, la justice régnerait entre eux. Pour qu'il en soit ainsi, il suffit de connaître les conditions d'existence de l'homme. De là la nécessité de rechercher les lois naturelles de la vie sociale et d'y obéir exclusivement.
La conséquence de cette théorie est qu'il faut laisser agir la nature, principe qui est le contrepied de celui du mercantilisme qui lui demande l'action continuelle du Gouvernement pour procurer le bien-être à la nation.
Les Physiocrates étaient optimistes, ils acquiesçaient à la devise du poète anglais Pope : " Tout est bien ", de là, naquit la maxime : " Laissez faire, laissez passer " énoncée par Gournay, un de leurs adeptes.

Elle n'était que la répétition de ce mot célèbre du négociant Legendre à qui Colbert demandait quelles mesures de protection il fallait prendre et qui lui répondit "Laissez nous faire." La conception économique de la société d'après les Physiocrates était aussi tout l'opposé du mercantilisme.

Quesnay avait divisé la société en 3 classes:

1°) Celle qui s'occupe d'agriculture: la classe productive.

2°) Celle qui possède le sol: la classe des propriétaires.

3°) Le reste de la population, c'est à dire l'ensemble des industriels, commerçants, ouvriers des villes, artistes, savants etc. que Quesnay appelait la "classe stérile, parce qu'elle ne contribuait pas à reconstituer le revenu dont une nation a besoin pour pourvoir à ses nécessités croissantes. Cette prépondérance exclusive donnée à l'agriculture les conduisait naturellement à condamner tout système qui avantageait le commerce comme le mercantilisme. Mais si le commerce était pour les Physiocrates stérile, ils ne voulaient cependant pas le supprimer.

Ils en demandaient la liberté: 1°) par un laisser faire dédaigneux, comme disent Ch. Gide et Rist (Histoire des doctrines économiques p. 32.

2°) parce qu'ils pensaient surtout à la liberté du commerce intérieur.

3°) parce que l'ordre naturel implique la liberté pour chacun de vendre et d'acheter comme il lui plait sans distinguer si c'est au dedans ou au dehors.

4°) parce que la liberté assure le bon prix et non pas le bon marché. "Il n'y a que la libre concurrence des commerçants étrangers qui puisse assurer le meilleur prix possible, et il n'y a que le haut prix qui puisse procurer et maintenir l'opulence à la population d'un royaume par les soins de l'agriculture. (Dialogues de Quesnay, p. 152)

De sorte que, le **commerce** des pays étrangers, n'étant guère à craindre alors en ce qui concernait l'importation, le libre échange se réduisait pour les Physiocrates à la libre exportation.

"La liberté du commerce était surtout pour les Physiocrates l'abolition des mesures, tant prônées sous l'ancien régime, et qui tendaient à empêcher l'exportation des grains au dehors et la libre concurrence en dedans." (Ch. Gide et Rist: Histoire des doctrines économiques.)

Tous les arguments libres échangistes se trouvent déjà formulés par les Physiocrates:

1°. La réfutation de l'argument de la balance du commerce.

2° La réfutation de la thèse qui prétend que les droits des douanes sont payés par l'étranger.

3° La réfutation de la politique dite de réciprocité.

Enfin, les Physiocrates ont ruiné l'un des principes du mercantalisme en combattant l'opinion qui soutenait que la richesse d'un pays consistait dans la monnaie. La richesse pour eux, consiste dans les produits de la terre.

Le système des Physiocrates a servi de point de départ à Adam Smith dont le livre : "Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations" (1776) contenait une série d'enseignements contraires au mercantilisme.

La théorie monétaire est dirigée tout entière contre ce système. Il enseigne non seulement que la monnaie n'est qu'une marchandise quelconque, ni plus ni moins utile que les autres, mais que c'est même "une marchandise moins indispensable que les autres, une marchandise encombrante dont il vaut mieux se passer toutes les fois qu'on le peut." Nul n'a plus insisté que lui sur ce que la richesse d'un pays ne consistait pas en monnaie "mais en terres, maisons et objets de consommation de toutes sortes." Il compare la monnaie à un moyen de transport ou à une route à travers les airs; c'est une partie du capital fixe qu'il faut réduire au minimum. Il en résulte que la politique qui veut augmenter la monnaie, est absurde puisque comme les autres marchandises elle subit la loi de l'offre et de la demande. Il n'y a pas lieu d'accumuler la monnaie pas plus qu'il n'est rationnel de former des stocks de n'importe quelle marchandise. Enfin, on peut dire que c'est Adam Smith qui a habitué les penseurs à analyser les phénomènes économiques en faisant abstraction de la monnaie. Il a aussi établi l'importance du travail comme source de richesse.

Son principe que le capital limite l'industrie lui fait dire que comme le protectionnisme n'augmente pas le capital du pays, il ne saurait l'enrichir. Il a aussi mis en lumière l'absurdité de la politique qui veut faire fabriquer à grands frais par un pays, ce que l'étranger peut lui fournir à meilleur marché. Il a tenté enfin d'expliquer l'avantage réciproque des pays commerçants dans l'échange international. En somme, dans toutes ses discussions, il se place plutôt au point de vue du consommateur qu'à celui du producteur.

Chose remarquable, c'est le système qu'il considérait comme l'idéal que l'Angleterre a précisément adopté en 1847.

David Ricardo (1778-1823) a achevé de porter des coups mortels au mercantilisme dans ses "principes d'Economie politique" (1817) où il a démontré notamment qu'un pays a intérêt à acheter même ce qu'il pourrait produire à meilleur compte que son co-contractant, s'il peut le faire en donnant en échange un bien qu'il produit à moindre frais.
En France, Jean Baptiste Say, sous le premier Empire (1810) a répandu avec une grande autorité les idées de l'école libérale.

4- Etablissement du libre-échange en Angleterre.

La doctrine nouvelle trouva en Angleterre un terrain favorable à son extension. Au début du XIXe siècle, en effet, plusieurs circonstances se rencontraient pour faire voir combien la politique commerciale d'alors était défavorable au bien général.
Jusqu'à cette époque, la richesse et le pouvoir politique appartenaient à la classe des propriétaires qui en abusait pour faire passer dans la législation des principes qui lui étaient exclusivement favorables. Afin d'élever le prix du blé indigène et la rente du propriétaire foncier, depuis le XVIe siècle, la loi interdisait l'introduction de blés étrangers, quand le prix du blé n'atteignait pas un taux élevé; en outre, on favorisait de temps en temps l'exportation des blés indigènes par des primes à la sortie.
De fait, les lois sur les blés (Corn. Laws) dataient du moyen âge, mais une série d'actes du Parlement, au commencement du XIXe siècle, vinrent continuer, accentuer, aggraver la politique ancienne.
Vers 1813, le prix du blé avait momentanément baissé; en 1815, une loi fut introduite pour le relever; elle interdisait l'importation du blé étranger quand le froment n'était pas à 80 schellings, l'orge, les pois et les fèves à 53 schellings, le quarter (de 290, 631 litres).
Or à 80 sch. l'hectolitre de froment revenait à 34 f 50.
Cette mesure eut pour conséquence de provoquer des troubles qui ne firent que s'accentuer lorsque par suite de mauvaises récoltes, le prix du blé augmenta.
On vit par exemple en 1816 le prix du quarter arriver à 103 sch. en janvier, l'année suivante il était à 104 sch. et en juin atteignait le chiffre de 112 sch. 85 soit 47 frs l'hectolitre.
D'autre part, en 1815, l'importation était entravée par l'acte de Navigation qui prescrivait que les marchandises ne pouvaient être importées ou exportées que par des navires anglais ou des navires du pays de provenance. Les autres nations, à titre de représailles, avaient pris une mesure analogue de sorte que les navires anglais transportaient les marchandises Anglaises en Amérique et devaient revenir sur lest, tandis

que des navires américains apportaient du coton à Liverpool et devaient retourner à vide.

En 1815 cependant, une convention intervint avec les Etats-Unis et fit disparaître en partie ces anomalies.

Le prix du blé subissait à cette époque, grâce à ce fait que le marché était réduit au pays seul, des fluctuations énormes.

En 1817 nous le voyons à 112 sh. le quarter et les ouvriers sont réduits presqu'à mourir de faim. En 1821, nous voyons le prix baisser jusqu'à 39 sh. ce qui a pour conséquence de plonger tous les fermiers dans une misère noire, leurs fermages ayant été fixés sur la base des prix élevés. Le moment était propice, pour les partisans de la liberté économique, pour prendre en mains la cause des consommateurs. Dès ce moment la question est posée entre l'aristocratie et le prolétariat ouvrier. En 1822 à la suite de nouvelles et vives critiques contre le régime existant, Lord Liverpool dut consentir à un abaissement de la limite du prix d'importation qui de 80, tomba à 70 shellings. Cet acte disposait qu'un droit élevé frappait le froment tant qu'il n'atteignait pas cette limite de 70 shellings, mais une fois cette limite atteinte, le droit décroissait jusque 5 sh. 2 p. par quarter quand le prix était d'au moins 85 shellings (frs. 106. 50 soit 35 frs. l'hectolitre). Sous cette loi, les prix n'atteignirent jamais 70 sh.

Dans un autre domaine, Huskisson, Président du Board of Trade, fait admettre par la Chambre des Communes en 1824 la suppression de la prohibition des produits fabriqués de soie, et une réduction des droits sur la soie brute.

Mais en 1825, une terrible débâcle commerciale s'abattit sur l'Angleterre. Une panique financière s'en suit et en moins de trois mois, sept des grandes banques de Londres et septante six banques de province doivent cesser leurs paiements, le nombre de faillites monte en 1826, jusqu'à 2600, c'est à dire, plus du double de la moyenne des années précédentes. Le Conseil Privé est alors autorisé à permettre l'importation des blés étrangers quand les circonstances l'exigeaient et sous la pression de l'opinion publique, Canning propose en 1827 une série de mesures rendant le tarif douanier plus libéral; mais ses propositions, acceptées par la Chambre des Communes, sont repoussées par la Chambre des Lords, conduite par le duc de Wellington.

Cependant quand ce même Wellington remplaça Canning au ministère, il fut bien obligé de modifier le tarif. Le droit d'importation sur le froment fut réduit à 25 sh. 8 d. par

quarter quand le prix moyen en Angleterre était en-dessous de 62 shellings; 24 sh. 8 d. quand il était entre 62 et 63 et ainsi de suite, jusqu'à 1 sh. de droit quand le prix était de 73 sh.

Autour de l'année 1830, un mouvement démocratique puissant gagne à la fois les masses populaires et l'opinion publique. Au point de vue politique, ce mouvement aboutit, en 1832, à la réforme électorale, puis au mouvement des "chartistes". En Septembre 1838, à la suite d'une conférence d'un docteur, Mr Bowring, à Manchester, une ligue est fondée sous le titre de "Anti Corn-Law association" ayant pour programme l'abolition des lois sur les blés; dans son comité provisoire figuraient déjà les noms de Richard Cobden et de John Bright elle indiquait comme son moyen d'action la propagande par la parole et par les écrits; elle n'avait d'autre prétention que "d'instruire la nation".

La 1re Conférence fut donnée par un étudiant en médecine Mr. A.W Poulton, le 25 Octobre 1838 à la Bourse aux Grains de Manchester, et ce fut le début d'une véritable mission qui s'étendit à tout le pays. Le 19 février 1839, Mr Villiers, à la Chambre des Communes, fit la première de ses propositions libre-échangistes qui se répétèrent chaque année.

Elle fut repoussée par 361 voix contre 172. Cet échec ne décourage pas les protagonistes de l'idée nouvelle, ils constituent cette même année, "l'Anti-Corn-Law League", qui formait une fédération des organismes existants. Ces associations devinrent de plus en plus puissantes. La campagne qu'elles menaient était merveilleusement organisée, et elles recevaient des souscriptions privées considérables. En 1842, la ligue avait 50.000 livres sterling, en 1843, à l'inauguration de Manchester, Free Hall, elle distribuait 9.026.000 publications et décidait en 1844 de porter la cotisation à 100.000 £, à la fin de 1845 elle disposait de 2.500.00 livres.

Au parlement, les mandataires ne perdaient pas une occasion de défendre les idées libres échangistes.

Un comité d'enquête parlementaire proposé par Joseph Hunne sur les droits d'importation eût pour résultat de provoquer des discussions animées. On entendit Lord Melbourne s'écrier: "Laisser toutes les cultures sans protection, je jure sur ma religion que c'est le projet le plus fou et le plus sauvage que j'aie jamais entendu!"

Quoiqu'il en soit, les témoignages recueillis par la commission furent accablants pour les protectionistes : on y démontra que les droits fiscaux profitaient bien à l'Etat, mais que les autres profitaient surtout à un petit nombre d'hommes d'affaires, et par ce fait, détournaient le capital et le travail d'un emploi rémunérateur. Elle aboutit en 1842 à une nouvelle loi sur les blés proposée par Sir Robert Peel et qui appliquait un système dégressif.
En 1843, le Cabinet de Sir Robert Peel fait voter l'abrogation des prohibitions existentes concernant l'exportation du machinisme. L'effet de cette loi avait d'ailleurs été nul.
Peel fit une nouvelle concession en 1845 ; le budget ayant accusé un boni de 3.409.000 £, il proposa d'employer cette somme à réduire les droits d'entrée sur les sucres, à abolir les droits sur le verre, le coton et la laine, de supprimer les droits sur les articles ne donnant que des rendements nominaux ce qui fit rayer 340 articles de l'ancien tarif.
Ces concessions marquaient un progrès considérable de l'idée libre-échangiste; mais elles étaient incapables de désarmer ses ardents défenseurs. On sentait bien que le moment approchait où la réforme s'imposerait; mais, au mois de Juillet et d'Août 1845 encore rien ne faisait pressentir que ce moment était venu. La situation générale du pays était bonne, les affaires étaient prospères, la construction de chemins de fer donnait de l'ouvrage aux ouvriers des profits aux entrepreneurs, des impôts venaient d'être diminués. Cependant à partir du milieu d'Août le mauvais temps vint compromettre les récoltes de blés en Angleterre, et dès Septembre, il fut certain que la récolte des pommes de terre manquerait totalement en Irlande. Comme la pomme de terre était devenue l'un des principaux aliments de la population Irlandaise, la situation y devint désastreuse et prit des proportions d'une catastrophe.
Le mouvement d'opinion libre-échangiste s'en accrut avec une force, une violence inouïe. Les meetings devinrent orageux, des troubles eurent lieu.
C'est alors que Sir Robert Peel, Chef du cabinet conservateur, se déclara subitement converti au libre-échange (Novembre 1845). Il fit annoncer qu'il proposerait le rappel des lois sur les blés.
Il tint sa promesse le 27 Janvier 1846, en proposant l'abolition ou la modération des droits sur 150 articles et l'abolition complète de tous les droits sur les

Hé en 1849. La loi fut votée à la Chambre des Communes le 15 mars 1846 à 4 heures du matin, par 327 voix contre 229 et la sanction Royale, donnée le 26 juin.
Cette loi célèbre constituait une véritable révolution économique, parce que l'Angleterre passait ainsi du régime protectionniste au régime le plus libre échangiste. L'opinion universelle était que l'Angleterre courait à sa ruine.

5. Le libre échange en Europe.

L'établissement du libre échange en Angleterre eut une grande répercussion sur le Continent ce qui eut pour résultat de créer dans tous les pays un mouvement d'opinion en faveur de la réforme. Il aboutit presque partout sinon à une réforme complète, au moins à la modération des tarifs douaniers. C'est en France que la réforme s'opéra d'abord.
Napoléon III avait habité l'Angleterre pendant son exil et il avait pu y suivre de près la période d'agitation libre-échangiste. Il s'y était formé une conviction. Aussi, dès qu'il fut sur le trône, il songea à établir le libre-échange en France. Comme ses Ministres hésitaient il usa des pouvoirs que lui donnait la Constitution, et conclut avec l'Angleterre un traité de commerce le 23 janvier 1860, sans l'assentiment du Parlement. Négocié entre Richard Cobden et Michel Chevalier, en dehors de la diplomatie officielle, il abolissait toutes les prohibitions douanières et réduisait par étape au maximum les droits d'entrée à 25% de valeur. Il portait sur plus de 400 articles. Comme la plupart des droits étaient auparavant spécifiques, il fallut se livrer à une révision complète du tarif; ce fut l'œuvre du corps législatif, et c'est de la sorte que le traité fut confirmé par les représentants de la nation. Enfin la loi du 29 mai 1866 abolit les privilèges dont jouissait la marine marchande en matière de cabotage et ces surtaxes de pavillon et d'entrepôt qui frappaient les navires étrangers.
En Allemagne, où régnait la théorie protectionniste depuis Friedrich List, c'est le mouvement de 1848 qui a provoqué le courant d'opinion en faveur du libre-échange. La liberté politique frayait le chemin à la liberté commerciale.
Mais ce ne fut qu'à la suite du traité franco-anglais que l'idée aboutit à un résultat effectif. Le gouvernement français avait intérêt à attirer les autres états dans la politique du libre-échange. D'autre part, la Prusse qui luttait au sein de la confédération germanique contre l'Autriche, avait intérêt à accorder la clause de la nation la plus favorisée, à un état étranger pour empêcher l'Autriche d'entrer dans le Zollverein.
De là le traité franco-prussien du 29 mars 1862 qui introduisit en Prusse les réformes douanières françaises. Il n'est peut être pas sans intérêt d'ajouter que Bismarck qui

s'appuyait sur la bourgeoisie industrielle libérale était à cette époque partisan du libre échange.

En Belgique, il nous faut remonter assez haut pour comprendre l'évolution de la politique commerciale.

Sous le régime hollandais le tarif douanier, celui de 1822, était extrêmement modéré pour l'époque, puisque en moyenne les droits ne s'élevaient guère qu'à 6% de la valeur; il avait été conçu plutôt d'après la théorie de la réciprocité que d'après celle de la protection.

Le Gouvernement du roi Guillaume s'était toujours refusé à exaucer les voeux des industriels belges, notamment des filateurs gantois, qui étaient résolument protectionnistes.

La révolution de 1830 eut pour effet de réveiller les tendances protectionnistes de nos industriels. La Hollande venait de nous fermer ses eaux intérieures et ses colonies. On réclama aussitôt des représailles et en 1834 la Belgique était conquise au protectionnisme: le 31 juillet on établit l'échelle mobile des droits d'entrée sur les céréales pour satisfaire les agriculteurs; on décupla les droits sur les tissus de lin, de chanvre et sur l'étoupe. Cependant les Gouvernements de cette époque ne cédaient que difficilement au mouvement.

Mais de 1840 jusqu'à 1850, c'est le triomphe du protectionnisme. L'agriculture obtint des taxes élevées contre le bétail étranger; la filature, le tissage du lin, du coton, de la laine, de la soie, des industries métallurgiques, celles des produits chimiques, la pêcherie, virent les fabricants étrangers soumis à des droits. Le commerce reçut satisfaction par la loi du 21 juillet 1844 qui avait pour but de favoriser la navigation directe et le pavillon national en établissant des tarifs différents suivant la provenance de la marchandise et le mode d'importation.

Mais dès 1845, le protectionnisme paraît déjà perdre son prestige et par suite d'une crise provoquée par les mauvaises récoltes, on dut décréter la libre entrée des céréales. L'année suivante, l'a. 40 de la loi du 4 mars autorisa le gouvernement à accorder la délivrance, sous caution pour les droits, de certaines marchandises destinées à recevoir une main d'oeuvre dans le pays pour être ensuite exportées. Cette loi eut pour résultat de contribuer à alimenter de fontes étrangères nos établissements sidérurgiques.

L'année 1850 annonce déjà l'abandon de la politique protectionniste: le 22 février une loi ne laissa subsister sur les céréales qu'une taxe à peu près exclusivement fiscale et

permit la libre importation des denrées alimentaires.
La Belgique à cette époque avait déjà affirmé son individualité économique en contractant avec les puissances voisines des conventions commerciales. La convention linière avec la France (1844) amena la discussion de projets d'union douanière que les puissances considérent comme incompatibles avec la neutralité. Le mouvement libre-échangiste commençait à prendre corps et à attirer l'attention de l'opinion publique. Il y avait eu d'ailleurs de (1846 à 1848) une Association pour la liberté commerciale qui avait organisé un congrès et fait de la propagande. Frère-Orban en 1851 s'était déclaré à la chambre partisan du libre échange et avait exposé un programme de réforme douanière. Les lois de 1851 et de 1853 apportent des réductions de tarifs. Mais c'est surtout à partir de la fondation de l'association pour la réforme douanière et de l'apparition du journal l'économiste belge sous la direction de M. de Molinari que le mouvement s'intensifie.
De leur côté, les protectionnistes s'organisèrent en une association pour la défense du travail national, et créèrent deux journaux. La polémique devint extrêmement vive. Mais la victoire ne tarda pas à se dessiner en faveur du libre-échange. En 1856 un Congrès tenu à Bruxelles eut un grand retentissement. La loi de 1858 établit la liberté du transit, bref en 1859 tout le monde est converti au libre-échangiste.
Le Gouvernement s'attache dès lors à conclure des traités de commerce. Sous l'impulsion donnée par Napoléon III un traité est conclu le 1er Mai 1861 avec la France. Il abolissait un grand nombre de prohibitions et s'il ne supprimait pas les droits, il les réduisait en général jusqu'à 10%.
Le 23 juillet 1862 ce fut avec la Grande Bretagne, l'année suivante avec les Pays-Bas, puis avec le Zollverein et enfin avec la plupart des autres pays.
L'idée continue son chemin et s'étend dans toute l'Europe, en Italie Cavour est libre échangiste. En Suisse, le conseil fédéral conclut aussi des traités basés sur les mêmes principes. La Hollande, l'Espagne, la Russie suivent l'exemple si bien que vers 1870 on aurait pu croire que l'établissement général du libre-échange n'était plus qu'une affaire de temps.

6- La réaction protectionniste.

Les événements furent tout autres et on vit au contraire vers cette époque un mouvement de réaction se manifester dans toute l'Europe.
La France subissait en 1876-77, une crise terrible qui s'étendait sur toutes les branches de l'Industrie et de l'Agriculture. L'enquête parlementaire de 1878, où furent

recueillies les doléances de tous les hommes d'affaires aboutit à la loi du 8 Mai 1881 qui établissait un tarif douanier protectionniste. Le renouvellement des traités de commerce français qui se plaçait vers 1882, se fit sur la base de ce tarif. Sous l'action de Mr. Meline, la loi du 1er. Janvier 1892 institua un tarif minimum et un tarif maximum qui étaient tous deux beaucoup plus protectionnistes que les précédents. Nous avons vu en 1910 des tendances protectionnistes s'accentuer encore.

En Allemagne, le mouvement de réaction se dessine dans l'industrie dès 1877, bientôt renforcé par les Agrariens qui se joignent aux industriels. Le prince de Bismarck voulant s'appuyer sur les Agrariens, fait voter un tarif protégeant l'agriculture et les produits agricoles. Les traités de commerce allemands de 1882 s'inspirent déjà très nettement de cette tendance.

En 1885-87 une nouvelle révision des tarifs accentue encore la politique protectionniste. Mais la révision du 25 décembre 1902 a dépassé toutes les autres en aggravant les droits protecteurs sur les céréales et spécialisant à l'extrême, les droits pour les produits fabriqués.

En Autriche-Hongrie, la même évolution est suivie mais avec moins d'intensité. En 1906 elle suivit complètement la politique allemande. La Suisse n'est entrée que plus tard dans la voie protectionniste. Les tarifs de 1891 sont déjà protectionnistes mais la tendance est plus manifeste encore en 1902.

L'Angleterre aussi connut le même mouvement d'opinion: en 1903, Mr. Joseph Chamberlain, Ministre des Colonies, dans un discours prononcé le 15 mai à Birmingham, poussa un cri d'alarme; il commença alors une campagne de meetings et poussa Mr. Balfour, 1er. Ministre, à se déclarer protectionniste. Lorsqu'il eût quitté le ministère (1904) il entreprit une campagne électorale extrêmement intense. Mais les élections de 1905 faites sur la question du libre-échange ou de la protection amenèrent une débâcle des unionistes et une victoire du parti libéral, ce qui eût pour conséquence de faire passer à l'arrière-plan la réforme du tarif douanier anglais.

Les élections de 1910 (Janvier) à la suite de la dissolution provoquée par le rejet par les Lords du budget de Mr. Lloyd George, ont maintenu les libéraux au pouvoir, et celles de décembre les y ont confirmés.

L'Italie retourna vers le protectionnisme après l'enquête de 1874. Les tarifs de 1878 et 1887 furent résolument protectionnistes.

Le renouvellement du traité de commerce avec la France en 1882, mit pour la première fois la Belgique aux prises avec le mouvement protectionniste. La France avait remplacé la taxification à la valeur par la taxification au poids ce qui cachait souvent une élévation de taxe. Cette modification souleva une réprobation unanime à la Chambre belge. Le traité fut mal accueilli par l'opinion publique. Frère-Orban n'accepta le traité qu'à défaut de mieux ; mais, si la majorité des orateurs de tous les partis se déclarait encore libre-échangiste, certains déclaraient que "le libre-échange sans réciprocité était une duperie..." En 1884 un nouveau gouvernement arriva au pouvoir et on vit se manifester une tendance protectionniste: les députés de l'arrondissement agricole de Nivelles déposèrent un projet de loi rétablissant des droits sur le bétail et les viandes fraîches ainsi que des droits sur les céréales, le riz et le beurre. Ce projet fut cependant combattu par le gouvernement et repoussé; mais en 1887 la loi était votée en réduisant la protection aux bestiaux, chevaux et viandes importées.

Le régime des conventions commerciales resta le même, les traités furent renouvelés. Mais en 1891 le Parlement français conduit par Mr. Méline adopta un tarif extrêmement protectionniste. Cette politique a une grande répercussion chez nous et en 1895 à propos de la discussion de la loi sur les feux et farines, le gouvernement se déclare "opportuniste scientifiquement protectionniste." Tout en dégrevant un certain nombre d'articles (tissus, fontes et aciers) il établit des droits sur le beurre, la margarine, les avoines, le lait, la farine, le malte, les pâtes alimentaires, les conserves, la lingerie pour femmes, les vêtements pour hommes, la mercerie et la quincaillerie.

Il faut signaler enfin le complet dégrèvement des droits sur les thés en 1897, et sur le café non torréfié en 1903 ainsi que la réduction sur le sucre en 1903, consécutive à la convention internationale du 5 mars 1902.

Pendant la guerre, la politique commerciale a, naturellement,

été avant tout une politique de défense.
Les gouvernements des pays belligérants ont été amenés à réglementer d'une façon minutieuse tous les échanges internationaux. La guerre sous-marine ayant détruit un grand nombre de navires, il a fallu, pour économiser le fret, déterminer en détail les marchandises admises à l'importation et à l'exportation. Vis-à-vis des pays neutres, on a dû faire des conventions d'échange stipulant les quantités et les valeurs de marchandises. On en est ainsi revenu pour ainsi dire au régime du troc international.
Depuis l'armistice, le système des licences gouvernementales n'a pu encore être abandonné qu'en partie. Tant que des traités de commerce ne sont pas conclus, on peut dire que nous restons toujours, au point de vue international, en temps de guerre.

§ 2. La Théorie du libre-échange.

Section 1re. La Théorie anglaise des valeurs internationales.

1° — Résumé général.

Pour justifier la politique libre-échangiste, la science anglaise a développé une théorie abstraite célèbre qui fut longtemps considérée comme un monument impérissable du génie humain. Les grandes lignes du raisonnement peuvent être indiquées de la manière suivante:
1°: On établit d'abord qu'il y a lieu de faire une théorie spéciale du commerce extérieur - celui-ci étant très différent du commerce intérieur.
2°: On compare deux nations à deux individus, et l'on montre qu'elles ont toutes deux intérêt à échanger deux marchandises au lieu de produire elles-mêmes ce dont elles ont besoin - dès que le coût relatif de production des deux marchandises est différent.
3°: On montre que l'avantage résultant de l'échange ne peut pas être absorbé par un pays seul, mais qu'il se partage entre les deux pays d'après l'intensité de la demande de leurs produits.
4°: On étend aisément la démonstration à 3 marchandises et plus

entre les deux pays, puis à plus de deux pays.

5°) Jusque là on a raisonné comme si le commerce extérieur se faisait en nature. On introduit alors la considération de la monnaie et l'on montre qu'en vertu d'un théorème de Ricardo, la monnaie se répartit automatiquement entre les pays commerçants, de telle façon qu'ils sont placés exactement dans la situation de pays échangeant en nature.

6°) On conclut enfin que puisque la liberté des échanges réalise le maximum d'avantages pour chacun des pays commerçants, tout obstacle à l'échange ne peut que diminuer ces avantages. Le droit de douane, fiscal aussi bien que protecteur, agit comme un obstacle et doit donc théoriquement être condamné.

2. Exposé de la théorie.

1er point de raisonnement.

Le commerce international fait l'objet d'une théorie spéciale, parce que les nations forment au point de vue des agents de production capital et surtout main-d'œuvre - des groupes non concurrents (non competing) où par conséquent l'égalité des salaires d'une part et des profits de l'autre, n'existe pas.

"L'influence du langage, de la distance, des systèmes monétaires différents et d'autres particularités économiques et sociales, nous donnent un motif solide pour regarder le commerce étranger comme le champ particulier où l'immobilité des agents de la production peut le mieux se faire sentir." (Bastable. trad. fr. de Jauvaire-Jourdan) p. 10-11)

"Non pas que le travail et le capital ne passent jamais la frontière d'une nation, mais ce que la doctrine exige, c'est un degré de difficulté tel à effectuer leur transport qu'elle dérange essentiellement et universellement, c'est à dire pour la totalité des marchandises échangées, l'action de la concurrence industrielle." (Cairns. Leading Principles p. 364 cité par Bastable loc. cit. p. 13)

2e point du raisonnement.

1.- L'argument fondamental du libre échange est la loi du coût relatif, ou des coûts comparés, de production.

Un individu n'échange que s'il y a avantage, c'est à dire si le bien qu'il se procure a pour lui une valeur supérieure au bien qu'il donne en échange.

Cette valeur sera supérieure:

(1er cas) s'il s'agit de biens que l'on ne peut se procurer que par l'échange, quand la satisfaction qu'on compte retirer de la possession du bien qu'on veut acquérir est estimée plus haut que le coût ou bien qu'il faut donner en échange.

2e cas) S'il s'agit de biens que l'on peut produire soi même, quand la satisfaction qu'on compte retirer de la possession du bien qu'on veut acquérir est estimée plus haut que la valeur qu'on serait obligé de donner pour le faire. C'est à dire, quand le coût de production du bien à donner en échange est supérieur au coût de production du bien à produire. Mais il s'agit évidemment ici du coût de production du bien à produire dans l'économie du seul individu dont nous nous occupons, et non pas de coût de production du bien chez son coéchangiste. Peu importe au premier ce que le bien coûte à celui qui l'a produit. Ce qu'il doit savoir c'est ce qu'il lui en coûterait pour le produire.

Ainsi: 1er Cas. J'achèterai des cigarettes au prix d'une demi-heure de mon travail si je considère que ces cigarettes me valent ce sacrifice sans m'inquiéter du point de savoir ce que les cigarettes ont coûté au producteur.

2e cas. Je suis métallurgiste et je pourrais monter des fours à coke qui me seraient nécessaires pour produire moi-même une consommation de coke. J'achèterai cependant ce coke au lieu de le produire; si le prise que je dois en donner est inférieur aux frais que j'aurais à faire, c'est à dire, au bénéfice dont je me priverais en ne construisant pas ce capital à produire du fer.

Conclusion. C'est la comparaison du coût de production de chaque article par rapport au coût de production de l'article qu'on veut acquérir dans chaque pays, qui décidera si ce pays a avantage à produire lui-même ou à échanger.

Ce sont ces considérations qui aboutissent aux propositions suivantes:

1°) Il n'y a pas de raison d'échange, quand les coûts de production des deux articles sont dans le même rapport dans chaque pays. Supposons par exemple que:

en Angleterre, une quantité de drap, soit 10 pièces coûte 150 jours de travail et que une quantité de blé, soit 25 hectolitres, coûte 150 jours de travail,

qu'en Belgique, la même quantité de drap (10 pièces) coûte 100 jours de travail et que la même quantité de blé (25 hectolitres) coûte 100 jours de travail.

Si l'on envoyait en Belgique la quantité de drap qui a coûté 150 jours en Angleterre, pour l'échanger contre du blé (25 h) on recevrait en réalité un article qui a peut être coûté beaucoup moins (100 jours) si la journée de travail belge vaut la journée de travail anglais. Mais on a supposé que la quantité de blé produite par 100 jours de travail en Belgique était égale à 150 jours de travail en Angleterre; l'Angleterre n'obtiendra en réalité de blé que ce qu'elle pourrait obtenir par 150 jours de travail chez elle. Il n'y

aurait pas lieu d'échanger, car rien que les frais de transport feraient que les 25 hectolitres de blé belge seraient plus chers que le blé anglais.

Prenons un autre exemple: Supposons que:

en Angleterre, dix pièces de drap coûtent 100 jours de travail et que 25 hectolitres de blé coûtent 120 jours de travail. Il en résulte que une pièce de drap coûte 10 jours et un hectolitre de blé coûte 4, 8 jours, et qu'en cent jours de travail on n'obtient que 20 h. 83 de blé.

En Belgique, 10 pièces de drap coûtent 50 jours de travail et que 25 hectolitres de blé coûtent 60 jours de travail. C'est à dire: une pièce de drap coûte 5 jours et un hectolitre vaut 2. 4 jours, et en 50 jours de travail on n'obtient que 20 h 83 h de blé. Le cout relatif des deux marchandises, dans chaque pays, est le même que dans l'autre car 100 : 120 = 50 : 60. Il n'y aura pas lieu d'échanger.

En effet, si l'on envoyait en Belgique dix pièces de drap anglais, en échange de blé, on ne pourrait y obtenir au maximum que 20.83 hectolitres de blé, c'est à dire justement la même quantité que l'on peut obtenir en Angleterre contre la même quantité de drap. On n'aurait donc aucun avantage à échanger.

2°) Dès que, fut-ce même dans un seul pays, le coût de production de deux articles n'est pas le même, il y a intérêt à échanger. Soit le cas suivant:

En Angleterre 10 pièces de drap coûtent 100 jours de travail et 25 hectolitres de blé coûtent 120 jours de travail. On pourrait donc, sans perte, céder 12 pièces de drap contre 25 h. de blé.

En Belgique, 10 pièces de drap coûtent 100 jours de travail et 25 hectolitres de blé coûtent 100 jours de travail.

On a certes intérêt, en Angleterre, à donner 10 pièces de drap pour 25 hectolitres de blé, puisque ceux-ci coûtent 20 jours de plus.

L'Angleterre aura donc avantage, dans ce cas, à fabriquer du drap et à l'échanger en Belgique contre le blé dont elle a besoin.

Il est clair qu'ici, seule, l'Angleterre bénéficierait de l'échange.

3°) Quand le coût relatif de production des deux marchandises est différent dans les deux pays, chacun d'eux a intérêt à échanger.

Supposons que en Angleterre, 10 pièces de drap coûtent 100 jours de travail et 25 hectolitres de blé coûtent 120 jours de travail.

On trouvera avantage à échanger dans ce pays 10 pièces de drap contre 25 hectolitres de blé; on aura ainsi gagné 20 journées de travail anglaises.

En Belgique, 10 pièces de drap coûtent 90 jours et 25 hectolitres de blé coûtent 80 jours.

Si donc on donne 25 hectolitres de blé contre 10 pièces de drap on gagne 10 jours de travail belge.

Il y aura donc avantage pour la Belgique à exporter du blé en Angleterre et pour l'Angleterre à exporter du drap en Belgique. A ce taux, l'Angleterre fera un bénéfice de 20 jours et la Belgique économisera 10 de ses journées de travail.

Comparons maintenant ces deux pays placés successivement sous le régime de l'isolement et sous le régime de l'échange.

Si en Angleterre 10 pièces de drap coûtent 100 jours, 1 pièce coûte 10 jours, et si 25 hectolitres de blé coûtent 120 jours, 1 hectolitre coûte 4.8 jours. Donc 1 pièce de drap vaut 2 hl. 08 et 1 hectolitre vaut 0.48 pièce.

En Belgique, 10 pièces de drap coûtent 90 jours, 1 pièce coûte 9 jours. 25 hl. de blé coûtent 80 jours, 1 hl. coûte 3.2 jours.

Donc: 1 pièce de drap vaut 2 Hl 81 et 1 hl. vaut 0.35 pièce de drap.

En Angleterre, en 1 jour, on produit 0,1 pièce de drap ou 0.208 hl. de blé. En 2 jours, 1 pour le drap et 1 pour le blé. c'est à dire, sous le régime de l'isolement:

En 2 jours ne produisant que du drap.

(Echange)

En Belgique, en 1 jour on produit 0.11 pièce de drap ou 0.325 Hl. de blé.

En 2 jours. 1 pour le drap et un pour le blé. on produit

En deux jours ne produisant que du blé:

Régime de Isolement		Régime de Echange.	
Drap produit	blé produit	Drap produit	blé produit
0.1	0.208		
------	-----	0.2	0
0 11 ___	0 325	-----	
		0	0,650
0.21	0.533.	0.2	0.650

Au total les deux pays auront donné:

On aura donc sous le régime de l'échange 0.650 - 0.533 = 0.117 Hl. de blé en plus, et 0.21 - 0.20 = 0.01 pièces de drap en moins.

Or nous avons vu ci-dessus qu'en Angleterre 1 Hl. de blé vaut 0.48 pièce de drap, par conséquent 0 Hl 117 valent 0.056 de pièces de drap, donc pour ce pays il y a, au régime de l'échange, encore un avantage de 0.056 - 0.01 = 0.046.

En Belgique 1 Hl. de blé vaut 0,35 de pièce de drap et 0, 117 Hl. valent 0,041; il y a donc encore avantage de 0,041 - 0,01 = 0,031.

Il ne faudrait pas croire que la démonstration qui précède est seulement vraie quand le rapport des coûts relatifs de production de chaque pays, est inverse, il suffit que ces coûts soient différents.

Supposons en effet que:

En Angleterre 10 pièces de drap coûtent 100 jours de travail et
25 hl. de blé coûtent 120 jours de travail.

1 pièce de drap coûtera 10 jours et 1 hl. 4,8 jours donc 1 pièce de drap vaudra 2 hl 08 et 1 hl. 0,48 pièce.

En Belgique 10 pièces de drap se font en 80 jours et
25 hl. de blé se font en 90 jours.

1 pièce de drap coûte 8 jours et 1 hl. de blé coûte 3,6 jours, donc 1 pièce de drap vaudra 2 Hl. 22 et 1 hl. vaudra 0,45 de pièce de drap.

Faisons le même raisonnement que ci-dessus et nous constaterons que:

	Régime de l'isolement		Régime de l'échange	
	Drap produit	Blé produit	Drap produit	Blé produit
En Angleterre 2 jours de travail dont l'un est consacré au drap, l'autre au blé, produisent	0.100	0.208		
2 jours consacrés au drap donnent	.....	.....	0.20	0
En Belgique 2 jours de travail dont l'un est consacré au drap, l'autre au blé donnent	0.125	0.277		
2 jours consacrés au blé donnent	.....	.....	0	0.554
Au total les deux pays auront donné	0.225	0.485	0.20	0.554

En conséquence sous le régime de l'échange il y a 0.554 - 0.485 = 0.069 Hl. de blé en plus et une diminution de 0.225 - 0,200 = 0,025 de pièce de drap.

Or en Angleterre 1 Hl. de blé vaut 0.48 de pièce de drap donc 0,069 Hl. valent 0,03 de pièce de drap. Il y a donc pour ce pays un avantage de 0,031 - 0,025 = 0,006 de pièce de drap sous le régime de l'échange.

On doit donc poser en principe que la seule condition nécessaire et suffisante pour que le commerce international existe est qu'il y ait une différence dans le coût relatif de production des marchandises échangées. C'est la loi du coût relatif de production. Il n'est sans doute pas inutile de faire remarquer que:

1: La comparaison porte sur les frais et non sur les prix.

2: On fait abstraction de tous les obstacles à l'échange, tels que frais de transport, douanes, etc..

3: Les coûts relatifs sont les coûts dans chaque pays, des marchandises qui sont l'objet d'échange, et non les coûts différents de la même marchandise dans les deux pays échangistes.

2.— De la loi des coûts relatifs de production, on déduit un paradoxe remarquable, c'est qu'un pays comme un individu, peut avoir avantage à acheter à autrui une marchandise qu'il pourrait cependant produire à moins de frais que le pays, ou l'individu, qui la lui fournit.

Ce paradoxe apparent a été observé par Ricardo dans un exemple célèbre, qui a donné lieu à de nombreuses discussions. Le voici:

"Deux hommes savent l'un et l'autre faire des souliers et des chapeaux, et l'un est supérieur à l'autre dans les deux métiers: mais en faisant des chapeaux il ne l'emporte sur son concurrent que d'un cinquième, ou 20 pour cent, tandis qu'en faisant des souliers, il peut l'emporter sur lui d'un tiers ou 33 1/3 pour cent. Ne sera-t-il pas de l'intérêt des deux hommes que l'homme le plus habile s'emploie exclusivement à faire des souliers, et l'homme le moins habile à faire des chapeaux?"

Faisons, pour expliquer cet exemple, un raisonnement analogue à ceux que nous avons suivi ci-dessus.

Dans un pays A, une unité de pouvoir productif permet de faire 100 chapeaux ou 100 souliers. On échangera donc indifféremment 100 chapeaux contre 100 souliers et un chapeau vaut autant qu'un soulier.

Dans B, l'unité de pouvoir productif permet de fabriquer 120 chapeaux ou 133 souliers. 120 chapeaux valent donc autant que 133 souliers et 100 chapeaux s'échangeront contre 110,83 souliers.

En conséquent:

Dans A, deux unités consacrées, l'une à faire des chapeaux, l'autre à faire des souliers, font 100 souliers et 100 chapeaux. Tandis que deux unités employées à faire uniquement des chapeaux

	Régime de isolement		Régime de échange	
	chapeaux	souliers	chapeaux	souliers
	100	100		
			200	0
	120	133		
			0	266
	220	233	200	266

donnent 200 chapeaux. Dans B, deux unités faisant, l'une des chapeaux, l'autre des souliers, donnent 120 chapeaux et 133 souliers. Tandis que si les deux unités étaient consacrées à produire des souliers, elles donneraient 266 souliers.

Au total nous aurions:

Donc sous le régime de l'échange, nous obtenons 20 chapeaux en moins, mais en revanche nous avons 33 souliers en plus.

Or, dans A, un chapeau a la même valeur qu'un soulier, donc les 33 souliers valent plus que les 20 chapeaux, et il y a encore l'avantage de 13 chapeaux.

Dans B, un chapeau vaut 1,108 souliers, 20 chapeaux valent 22,160 souliers; par conséquent pour ce pays, il y a encore un avantage de 33-22,160 = 11,84 chapeaux.

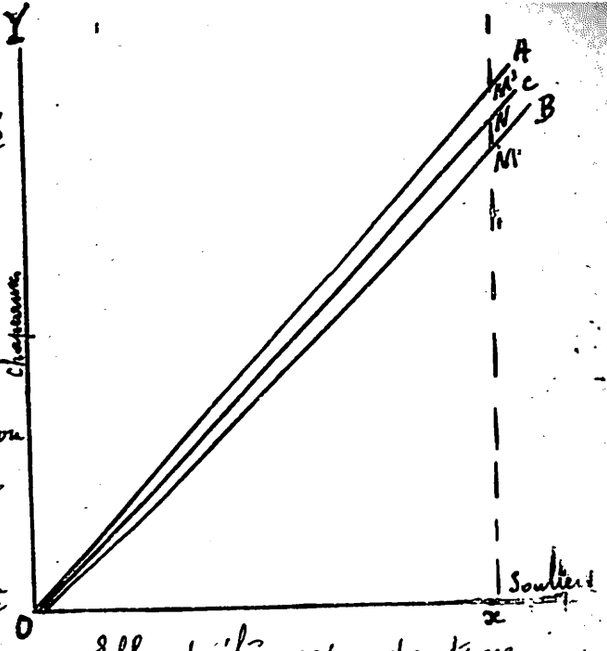
Enrico Barone a appliqué la géométrie analytique à l'interprétation du procédé de Ricardo et en a donné une démonstration élégante.

Il porte en abscisses les valeurs exprimées en souliers et en ordonnées les valeurs exprimées en chapeaux. A chaque valeur portée sur l'axe des abscisses, correspondra une quantité de chapeaux. Mais le rapport entre ces quantités étant constant pour chacun des deux pays, la courbe aura un coefficient angulaire constant, ce sera donc une droite. Pour A les taux d'échange des deux produits seront exprimés par OA, pour B ils seront exprimés par OB.

On pourra, par exemple dans B, avec le coût de Ox souliers, se procurer xM chapeaux. Tandis que dans A on pourrait s'en procurer xM'.

Si le taux d'échange est intermédiaire entre OA et OB, soit par ex. OC, à Ox souliers correspondent x N chapeaux.

Pour toute position intermédiaire, comme OC, il y a intérêt à se procurer des chapeaux par voie d'échange contre des souliers, plutôt que de les faire directement. Car B qui pourrait produire xM chapeaux au lieu de Ox souliers, obtiendra en échangeant les ox souliers, x N chapeaux, soit un bénéfice de M N chapeaux. Quant à A, il aura aussi avantage à échanger, car pour obtenir en les produisant directement, ox souliers, il doit encourir un coût de production semblable à celui de la fabrication de x M' chapeaux. Or par l'échange, il lui suffit de donner x N chapeaux pour obtenir Ox souliers, d'où pour lui, une bénéfice de M'N' chapeaux.



A et B se seront repartis entre eux l'avantage total exprimé en chapeaux par M M'. Chacun aura un gain en rapport avec le taux de l'échange.

Le fameux exemple de Ricardo a trouvé, d'ailleurs, plus d'une fois sa réalisation dans la pratique.

L'Ile de Jersey, par sa situation et par la constitution de son sol, supérieur au sol de l'Angleterre, est capable de produire des récoltes superbes de blé ou de pommes de terre.

Elle pourrait donc consacrer une partie de son territoire à cultiver le blé et les pommes de terre nécessaires à ses nationaux. Elle préfère cependant ne cultiver que des primeurs dont elle exporte une quantité considérable en Angleterre et importer le blé dont elle a besoin, parce que, avec le bénéfice qu'elle fait sur ses ventes, elle peut se procurer une quantité de blé et de pommes de terre encore supérieure à celle qu'elle aurait eue chez elle.

3ème point de raisonnement.

Comment se partage l'avantage de l'échange?

La question a son intérêt, car on a beau avoir démontré que le régime de l'échange est avantageux à l'ensemble des pays qui commercent, s'il est possible que l'un d'eux profite seul du trafic international, les autres ne s'y prêteraient pas.

Reprenons notre exemple du point précédent où nous considérions la Belgique et l'Angleterre échangeant du blé contre du drap. Nous avions été amené, par suite de l'hypothèse où nous nous étions placés, à admettre qu'en Angleterre 10 pièces de drap valent 20 Hl 8 de blé et qu'en Belgique 10 pièces de drap valent 28 Hl 8 de blé. Sous le régime de l'isolement, les deux pays produisaient ensemble 10 pièces + 10 pièces = 20 pièces de drap et 20 Hl 8 + 28.1 Hl = 48.9 Hl de blé. Sous le régime de l'échange, l'Angleterre donnerait 20 pièces de drap et la Belgique 56.2 Hl de blé. Au total, il y aurait un gain absolu de 7.3 Hl. de blé. Comment ce bénéfice va-t-il se partager?

Quand les deux pays n'échangent pas, il y a deux prix du drap et du blé: en Angleterre 10 pièces de drap valent 20 Hl 8 de blé tandis qu'en Belgique elles valent 28 Hl. 1

Après l'échange, il n'y a qu'un prix pour les deux pays, c'est à dire que les 10 pièces de drap s'échangent contre la même quantité de blé et cette quantité est comprise entre la valeur Anglaise 20 Hl 8 et la valeur Belge 28.1 Hl.

Si le prix s'établit très proche de 28.1 tout le bénéfice sera pour l'Angleterre; s'il se forme

près de 20.8 tout le bénéfice sera pour la Belgique, l'Angleterre restant dans la même situation qu'auparavant. Tandis que si le prix est intermédiaire entre celui des deux pays, le bénéfice sera partagé.

Par exemple, si le taux est tel que 10 pièces de drap valent 25 Hl. l'Angleterre fera un bénéfice de 25 - 20.8 = 4.2 Hl pour 20.8 Hl achetés, et la Belgique aura un gain de 28.1 - 25 = 3.1 Hl pour 28 Hl rendus.

Mais, la demande d'une marchandise varie en général en raison de son prix.

Si en Belgique, le prix de 10 pièces est de 25 Hl cela dénote qu'il y a un certain nombre de pièces de drap qui trouvent acquéreurs à ce prix. Supposons que ce nombre soit de 1000 fois dix pièces. De même, si, en Angleterre, le prix de 25 Hl. est de 10 pièces de drap, c'est que à ce prix, il y a un nombre de pièces qui satisfait la demande : supposons aussi qu'il soit de 1000 fois 25 Hl.

Alors, comme $1000 \times 25 : 1000 \times 10 = 25 : 10$,

le blé que l'Angleterre demande paie exactement le drap que la Belgique lui demande aux conditions de l'échange.

De ce fait: " la loi de l'offre et de la demande " étant satisfaite, ces deux marchandises continuent à s'échanger à ce taux. Mais, supposons qu'au prix de 10 pièces de drap, contre 25 Hl, l'Angleterre n'ait été disposée à consommer que 800 fois 25 Hl. Cette somme n'aura pu payer les 1000 fois 10 pièces que la Belgique désirait. Elle n'eut pu se procurer que 800 fois 10 pièces de drap. Pour se procurer les 200 autres, elle sera disposée à offrir plus de 25 Hl en échange de 10 pièces de drap. Supposons qu'elle en offre 26.5. A ce prix, l'Angleterre sera disposée à consommer plus de blé. Elle en achètera par exemple 900 fois 26.5 Hl.

D'un autre côté, le prix du drap s'étant élevé, la demande de la Belgique va diminuer. Au lieu de demander 1000 fois 10 pièces elle n'en demandera plus que 900, et si elle n'en demande plus que 900, cette somme paiera exactement les 900 fois 26.5 Hl que l'Angleterre consommerait au prix baissé.

" Si donc on demande lequel des deux pays retire le plus grand avantage du commerce qu'il fait avec les autres, il faut répondre: le pays dont les produits sont les plus demandés par les autres et dont la demande est le plus susceptible de s'étendre pour l'abaissement du prix. Plus les produits d'un pays remplissent ces conditions, plus ce pays obtient à bon marché les produits des autres, plus ce qu'il exporte est demandé en dehors, moins ce qu'il importe lui coûte cher. Les objets qu'il importe lui coûtent d'autant moins cher qu'ils sont moins demandés et ceux sur lesquels la demande est la moindre sont ceux qui coûtent le moins cher

Un pays qui a besoin d'un petit nombre de produits étrangers et dont les produits sont très recherchés en pays étrangers, obtiendra à bon marché les articles qu'il importera, c'est à dire les échangera contre le produit d'une petite portion de son travail et de ses capitaux.
(J. St. Mill. Principes. Liv. III ch. XVIII § 4. Trad. franç. II p. 125.)

On peut évidemment imaginer des cas où l'un des deux pays bénéficie seul de l'échange - ce sont les cas où un des pays ne désirerait qu'une quantité fixe de marchandises, quantité sur laquelle n'influerait pas la baisse du prix, tandis que l'autre désirerait des quantités croissantes de marchandises.

Mais les articles qui se prêteraient à semblable hypothèse sont tellement rares, que le cas serait tout à fait exceptionnel entre deux nations et impossible entre un grand nombre de trafiquants avec beaucoup de marchandises. On peut citer sans difficulté une foule d'articles dont la demande varie avec le prix : le blé, le café, le charbon, les denrées alimentaires en général, les engrais, les épices, les fils etc. etc. Tandis qu'il n'y a qu'un nombre restreint d'articles dont la demande ne présente pas d'élasticité : les cercueils, les médicaments, les lunettes pour myopes ou presbytes, les béquilles.

En somme, l'avantage du commerce extérieur est dû à la productivité plus grande du travail, son action étant plus efficace quand il est employé seulement aux branches d'industrie dans lesquelles il possède un avantage relatif.

D'ailleurs en règle générale, chaque nation exporte les marchandises pour la production desquelles elle a des aptitudes spéciales, obtenant en retour des articles qu'elle ne pourrait pas aussi aisément produire pour elle-même.

Exemple : le charbon et le fer anglais échangés contre les vins et vins français.

4e point du raisonnement.

Par des raisonnements identiques, on démontre que deux pays ont intérêt à échanger, du moment que les coûts relatifs de production de trois ou d'un plus grand nombre de marchandises sont différents.

Et enfin, on étend le raisonnement à plusieurs pays. Il arrivera seulement que plus d'un pays sera en mesure d'offrir la même marchandise au pays qui a le plus grand désavantage relatif. Une concurrence s'établira entre les fournisseurs, d'après l'intensité de la demande des produits respectifs. Cette concurrence empêchera que le partage des bénéfices ne se fasse d'une façon très défavorable à l'une des parties.

5e point du raisonnement. Introduction de la monnaie.

La théorie anglaise invoque d'abord le principe que " la valeur du numéraire s'élève et par conséquent les prix de toutes choses s'abaissent dans un pays, à mesure que la quantité du numéraire circulant y diminue ou que le change lui devient favorable ». Supposons que: en Angleterre, une quantité de blé vaut 12 francs et une quantité de drap vaut 10 frs; en Belgique ces prix sont pour le blé 10 frs et pour le drap 10 frs.
Il est évident que l'Angleterre a intérêt à importer du blé puisqu'elle peut l'obtenir pour moins de 12 frs peut-être à 10 frs ou un peu plus; tandis qu'il lui en coûterait 12 pour le produire elle-même. Mais avec l'échange en nature, cet avantage ne pourrait se réaliser que si l'Angleterre avait un produit à exporter en échange. En sera-t-il de même dans l'hypothèse actuelle?
Oui, car si l'Angleterre achète à la Belgique le blé sans rien lui vendre, il y aura transfert de numéraire d'Angleterre en Belgique, et dès lors, abaissement de tous les prix en Angleterre, hausse générale en Belgique. De sorte que notre hypothèse pourra se trouver modifiée de la manière suivante:
En Angleterre, le blé ne voudra plus que 11 frs, le drap 9 frs.
En Belgique le blé sera monté à 11 frs et le drap à 11 frs. Alors l'infériorité de l'Angleterre, quant au blé, étant effacée et remplacée par une supériorité égale quant au drap, la Belgique aura autant d'intérêt à importer du blé, et l'équilibre se rétablira.
Ainsi, un état de choses intermédiaire finira par se réaliser et devenir permanent, par exemple celui-ci:
En Angleterre le blé sera 11 f 50 le drap à 9 f. 50.
En Belgique le blé sera à 10 f 50 le drap à 10 f 50.
L'Angleterre demandera moins de blé que lorsque la différence des prix était de 2 francs. La Belgique demandera une quantité équivalente de drap et les prix de toutes choses demeureront en permanence, un peu plus bas en Angleterre, un peu plus haut en Belgique qu'avec les premières conditions.
On démontre ensuite qu'on arrive aux mêmes conclusions quand les hypothèses varient de la manière suivante:
Le prix du blé en Angleterre étant 9 frs et celui du drap 6 frs, en Belgique le blé coûtant 10 frs et le drap 10 frs.
ou bien: En Angleterre le prix était pour le blé 12 frs et pour le drap 8 frs. en Belgique 10 frs pour le blé 10 frs pour le drap. Ces divers raisonnements amènent à

un théorème énoncé par Ricardo comme suit:

"L'or et l'argent ayant été choisis comme intermédiaires ordinaires des échanges, sont, par la concurrence commerciale, distribués entre les divers pays du monde en proportions telles qu'ils s'adaptent à la forme primitive de l'échange tel qu'il se ferait si ces métaux n'existaient pas et si le commerce entre nations était simplement un commerce de troc." (Ricardo, Principes ch VII édit 1819 p. 148)

6e point de raisonnement.

Les frais de transport d'une marchandise, entrent généralement dans son coût de production. Il en résulte que si nous introduisions l'élément frais de transport dans les considérations qui précèdent, nous aboutirions nécessairement à diminuer l'avantage relatif d'un pays sur l'autre et par conséquent l'avantage de l'échange.

Il est clair, par exemple, que si les frais de transport sont supérieurs au gain total qui pourrait être fait par l'échange il n'y aurait pas d'échange.

Mais les frais de transport ne sont qu'un cas particulier de tous les obstacles à l'échange.

Ce qui est vrai des frais de transport est vrai de tous les obstacles quelconques à l'échange. Par définition, ces obstacles empêchent le mécanisme de l'échange de fonctionner. Les droits de douane, qu'ils soient fiscaux ou protecteurs, sont des obstacles à l'échange et par conséquent doivent être condamnés en ce sens qu'ils empêchent toujours que les pays qui commercent retirent de l'échange tout l'avantage que celui-ci pourrait donner.

C'est cette conclusion théorique qui, dans la théorie anglaise justifie le libre échange le plus absolu.

Section IIe. Critique de la théorie anglaise.

La théorie anglaise ne peut plus être admise dans sa forme classique. Comme elle est purement abstraite, elle repose sur une série de postulats qui l'éloignent énormément de la réalité. Il convient de les mettre en lumière.

1° Elle compare deux nations à deux individus, en supposant que ce qui est vrai de deux individus l'est de deux nations. Or rien n'est moins certain.

Quand deux individus échangent, il est bien clair que chacun d'eux y trouve son avantage, que si l'un achète à l'aide d'un produit qu'il a fabriqué, un autre produit qu'il pourrait faire lui-même, c'est que ce qu'il donne lui vaut moins que

ce qu'il achète. Mais cela n'est possible que parce que tout individu normalement constitué possède dans l'esprit une très fine balance de précision où il pèse ses peines et ses plaisirs, ses sacrifices et ses gains. Dans la nation, au contraire, il n'y a pas d'organe central ayant une telle fonction. Il y a des hommes qui exportent, d'autres qui importent; à coup sûr ils gagnent tous individuellement sans quoi ils ne le feraient pas. Mais comment savoir si la nation achète à l'aide d'un bien qui lui vaut moins, ce qui lui vaut davantage?

Les individus, importateurs et exportateurs, ne connaissent que les prix des produits. Ils ne connaissent pas les coûts de production estimés en "sacrifices" et non en "dépenses" ou en "frais". Or, on a bien soin de nous avertir que ce serait la faute la plus grossière d'entendre les coûts de production autrement qu'en "sacrifices". Cairnes (Leading Principles) p. 311 et passim) a vivement insisté sur ce point, et Bastable a reproduit ses objurgations.

On n'arrive à l'hypothèse que les choses se passent entre deux nations comme entre deux individus qu'en admettant la parfaite "fluidité" des moyens de production à l'intérieur de chaque pays. Grâce à cette supposition en effet, on fait coïncider le prix normal des produits avec leur coût de production: il ne peut pas être longtemps, ni beaucoup au dessus, ni beaucoup en dessous, donc on peut admettre qu'il est égal. Il y a plus, cela finit par impliquer qu'une "journée de travail" (pour réduire le coût de production à son élément le plus important) représente, dans une nation ainsi constituée, une "peine" ou un "sacrifice" constants chez tous les individus engagés dans la production, ou chez tous les individus non-munis de moyens.

Dès lors, on en arrive à admettre que le coût de production - en sacrifices, est moyennement le même pour les marchandises qui ont le même prix. Il est certain que c'est ainsi que l'entendait Ricardo (Principles édit. 1819 ch. VII p. 116) Mais rien n'autorise à conclure qu'il en est ainsi dans la réalité. Au fond les sacrifices ne peuvent se comparer.

2: Les exemples individuels qui servent de base à la théorie des valeurs internationales reposent eux-mêmes sur des hypothèses qui sont très éloignées de la réalité. Ainsi pour que l'exemple de Ricardo soit démonstratif, il faut:

a) que les deux individus sachent l'un et l'autre faire indifféremment des souliers ou des chapeaux. Donc il faut supposer que la transformation des matières premières nécessaires pour faire des souliers en matières premières pour faire des chapeaux, n'implique aucun sacrifice, de même pour l'outillage. Au fond, on réduit encore une fois le coût de production

au travail.

b) que chacun d'eux emploie tout son pouvoir productif à la fois dans la production la plus avantageuse, car en se bornant à l'application des portions de pouvoirs productifs, on peut arriver à des résultats défavorables à la thèse (V. Vilfredo Pareto Manuel ch IX n° 46)

c) que chaque individu mesure l'utilité pour lui des objets fabriqués uniquement au sacrifice qu'ils lui coûtent, c'est à dire fasse abstraction de toutes ses préférences qualitatives. En effet, nous avons vu qu'il y a souvent un déficit pour un article dans le régime de l'échange par rapport au régime de l'isolement. Il faut donc qu'il soit indifférent aux deux individus de posséder des souliers ou des chapeaux, ce qui est bien extraordinaire.

Or, quand on veut appliquer tout cela à deux nations, on rencontre de grandes difficultés.

a) Il n'est pas possible que tout pouvoir productif puisse indifféremment être appliqué à une industrie ou à une autre. Du moins cela ne peut se faire qu'après un certain temps, et généralement demande des sacrifices parfois considérables. Avant que les tisserands à la main ou les ouvriers agricoles des Flandres soient devenus ouvriers mineurs ou métallurgistes dans le Hainaut, il s'est passé plusieurs générations.

b) Il y a, dans une nation, mille causes qui empêchent que cette transformation soit jamais absolue, complète. N'avons nous pas encore actuellement des tisserands de lin, à la main?

c) Enfin, il n'est pas du tout indifférent pour une nation d'avoir des chapeaux en moins et des souliers en plus: il lui faut une quantité donnée de chapeaux.

3°) Une autre objection capitale qu'on peut faire à la théorie anglaise est qu'elle repose sur la théorie quantitative de la monnaie.

En effet, pour admettre (Théorème de Ricardo) que les métaux précieux sont distribués entre les nations commerçantes de telle manière que les choses se passent comme si elles trafiquaient sous un régime de troc, il faut admettre que la valeur de la monnaie est inversement proportionnelle à sa quantité.

Ricardo écrit effectivement: "que les marchandises augmentent ou baissent de prix proportionnellement à l'augmentation ou à la diminution de la monnaie, c'est un fait que je considère comme indiscutable." (Works. édit. Murray. 1811. p. 326. note 1.) Or cette théorie quantitative qui a peut être été vraie à l'époque de Ricardo n'est plus exacte aujourd'hui. Tout d'abord, il est démontré d'une manière générale, que la valeur de la monnaie ne dépend pas seulement de la quantité. Elle dépend en outre, nous l'avons vu a) du volume des transactions.

b) de la rapidité de la circulation monétaire.
c) dans une plus faible mesure, du coût de production des métaux précieux.
Ensuite, en ce qui concerne le commerce international, il est facile de montrer qu'aujourd'hui les quantités de monnaie existantes dans un pays ou même déplacées par les échanges ne jouent pas le rôle régulateur imaginé par Ricardo.
On sait que " l'exportation du numéraire s'effectue par voie de drainage de l'encaisse de la Banque d'émission. Quand on veut obtenir de l'or à destination de l'étranger, il est en effet beaucoup plus facile et plus rapide de puiser dans l'encaisse de la banque que est obligée d'en livrer en échange de billets que d'en recueillir dans la circulation ". (Ansiaux Politique régulatrice des échanges p.34)
Mais aujourd'hui dans toutes les grandes nations commerciales tant européennes qu'américaines, " l'encaisse de la banque d'émission peut être drainée sans qu'il y ait réduction correspondante de la circulation des billets :
1° par des retraits de dépôts.
2° par des ouvertures de crédit.
Par des retraits de dépôts. Les Banques centrales reçoivent en effet, des sommes considérables en dépôt. " Lorsque les déposants réclament restitution de leur avoir, celui-ci leur est sans doute remboursé en billets. Mais ces billets n'étant pas prélevés sur la circulation antérieure, lorsqu'ils sont ensuite convertis en métal, il n'en résulte aucune réduction de Volume de cette circulation. Les choses se passent comme si les dépôts étaient directement remboursés en or." (Ansiaux op. cit p.37). Les ouvertures de crédit ont le même effet." Les Banques centrales sont par essence, des institutions de crédit. Les exportateurs de métal, en présentant à l'escompte les effets de commerce conformes à toutes les exigences réglementaires sont à même d'obtenir des avances importantes " lesquelles payées en billets, sont immédiatement converties en or sans réduire la circulation de billets (W. Reid.).
Sans doute, les banques d'émission ne peuvent accroître sans limites leurs opérations de crédit, puisque la loi restreint leur faculté d'émission, mais il n'en est pas moins vrai que leur encaisse est susceptible d'être entamée dans une large mesure sans restreindre la circulation.
En admettant même que le drainage de l'encaisse entraine une certaine contraction de la circulation (comme cela arrive généralement), " l'influence de ces remboursements

de billets sur le niveau général des prix est bien moindre" que le suppose la théorie quantitative. En effet, quand la circulation de billets se contracte pour une raison quelconque, "le monde des affaires se tire d'embarras en créant d'autres moyens de paiement." Un grand nombre de règlements s'effectue par voie d'effets de commerce et surtout par des chèques (Virements et compensations). Laughlin dans ses Principles of money (London, Murray 1903 Ch VIII pp 312) prétend même qu'on en crée justement en proportion du besoin, ce qui peut être exagéré ou prématuré.

Quoiqu'il en soit, grâce à ces procédés économisant la monnaie (numéraire et billets), il n'est plus vrai que les mouvements internationaux d'espèces, à moins d'être anormaux, aient une répercussion appréciable sur les prix et par conséquent sur les importations et exportations de marchandises." (Auriaux Op. cit. p 40).

Il résulte de tout ce qui précède que la théorie classique anglaise n'est plus soutenable, du moins, nous n'avons aucune garantie que ses postulats soient, dans l'ensemble, suffisamment conformes à la réalité pour que l'explication soit juste.

Section III: Théorie abstraite moderne.

La véritable théorie abstraite moderne est la théorie mathématique. Elle aboutit sensiblement aux mêmes résultats que la théorie anglaise; mais elle a sur cette dernière les avantages suivants:

1°. Elle n'a plus besoin de recourir à la comparaison avec deux individus.
Elle prend deux ou plusieurs marchés dans leur ensemble.

2°. Elle ne recourt plus à la mesure des "sacrifices" ou coûts de production, mais elle traite directement les prix.

3°. Elle n'a plus besoin de la théorie quantitative de la monnaie.

4°. Elle tient compte à la fois:
a) des demandes réciproques d'autant de marchandises que l'on veut.
b) de la variabilité des frais de production;
c) des frais de transport.

5°. En outre, elle est à même de représenter clairement différents faits relatifs aux droits de douanes.

L'Economiste Italien Enrico Barone a donné de la théorie mathématique de l'équilibre des échanges internationaux une illustration graphique (Principi di economica politica §I pp. 78 et 79 n° 78) fort en tous points rigoureuse mais plus que suffisante pour représenter

les faits (V. Enrico Barone. Principi.)

Soient deux marchés fermés et tous deux en "équilibre" c'est à dire que pour chacun la quantité d'une certaine marchandise offerte ou produite est égale à la quantité demandée ou consommée. Le problème consiste à les mettre en communication, à établir entre eux, un échange de marchandises, et d'en déterminer les conditions d'équilibre.

On suppose comme première approximation que le solde du pays débiteur envers le pays créancier se fasse en monnaie. Nous admettrons aussi, pour plus de facilité, que la monnaie est la même dans les deux marchés; s'il en était autrement, on pourrait toujours en effet transformer les courbes de manière à exprimer les prix dans la même monnaie. On tient compte des frais de transport pour chaque unité de produit du marché exportateur au marché importateur.

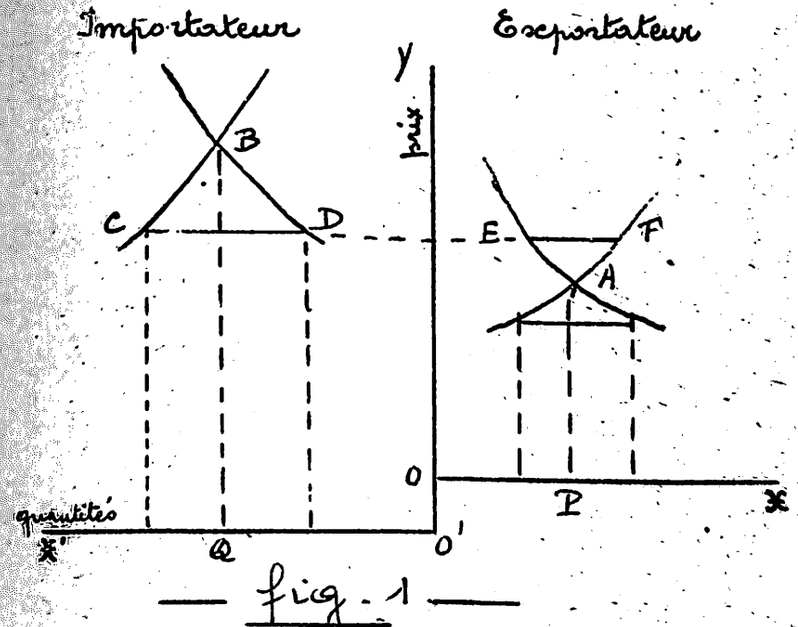


fig. 1

Dans la figure 1 ci-contre, les deux axes de droite se rapportent au marché exportateur. En abscisses sont portées les quantités, en ordonnées les prix. EA est la courbe de la demande, AF la courbe d'offre d'un certain produit K. Q marché fermé, AP est le prix d'équilibre et OP est la quantité à la fois produite et consommée.

Pour la facilité de la démonstration le système d'axes auquel se rapporte le marché importateur a été placé en x'O'y de telle façon que l'axe de y coincide avec celui du premier système et que l'axe des x soit abaissé d'une quantité OO' proportionnelle aux frais de transport. On admet, pour généraliser davantage que le marché importateur produit aussi la marchandise K. BC sera la courbe de la demande et BD celle de l'offre. Quand le marché reste fermé BQ est le prix d'équilibre et O'Q la quantité produite et consommée.

Mettons les deux marchés en communication (ils échangeront la marchandise K). Lorsque l'équilibre sera établi, voici ce qui se produira:

Dans le marché exportateur, le prix est augmenté, dans le marché importateur il est diminué et la différence entre les deux prix doit n'être que le montant des frais de transport. Dans le marché exportateur on produit plus de K qu'on n'en consommait et

la différence est la quantité exportée EF. Dans le marché importateur on consomme plus de K qu'on n'en produisait et la différence est la quantité de K importée, qui est précisément égale à EF.

Il est facile de comprendre que les deux marchés étant en communication, il n'y a qu'une seule position d'équilibre parce qu'il n'y a qu'une seule position de la droite CDEF dans laquelle la portion interceptée CD soit égale à la portion interceptée EF.

La figure 2. fait voir à l'évidence comment la communication des deux marchés apporte à chacun un avantage. Par suite de la communication, naissent des actes d'échange de marchandises pour chacun desquels on constate que, le gain de certains individus est toujours plus grand que la perte qui pourrait en résulter pour d'autres individus, dans le même marché.

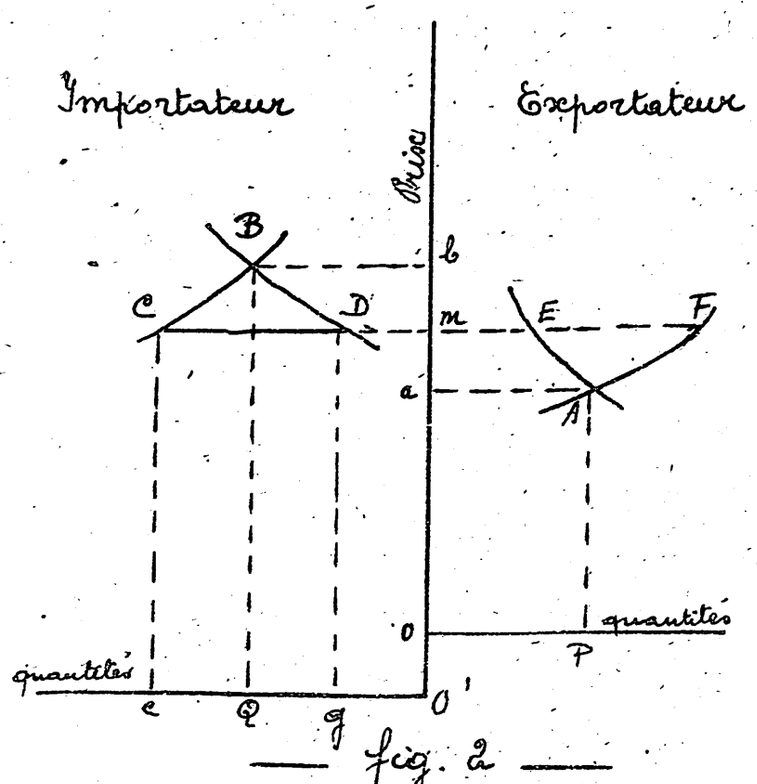


fig. 2

En effet, que résulte-t-il du passage des positions d'équilibre à marchés fermés A et B, à celle de l'équilibre à marché ouvert CD et EF ? Dans le marché importateur les consommateurs gagnent plus que les entrepreneurs fabricants de la marchandise K ne perdent.

En effet, l'aire $BbO'e\,C - eC\,m\,O' = BC\,m\,b$, représente le prix total des quantités demandées en plus, lorsqu'il y a échange, $AbO'g - mDBg\,O' = BD\,m\,b$ représente le prise total des quantités produites en moins lorsqu'il y a échange. $BC\,m\,b - BD\,m\,b$ est donc le gain total net du marché.

Il y a donc un avantage pour les deux parties. Il se pourra que celui du marché exportateur soit plus ou moins grand par rapport à celui du marché importateur, mais cela n'empêche que dans les deux marchés, il y aura avantage.

C'est cet avantage qui réduit le droit de douane (protecteur ou fiscal). Il peut même quand il est prohibitif le supprimer complètement.

Ces conclusions ne changent évidemment pas si, au lieu de considérer un seul produit,

On considère tous les produits qui font l'objet de l'échange entre les deux marchés. Chaque fois qu'il se produit un nouvel acte d'échange, l'avantage qui en résulte pour chaque marché s'additionne, et on peut en déduire qu'il y a lieu d'augmenter le nombre des articles d'échange, autant pour l'exportateur que pour l'importateur. Chacun des marchés pourra ainsi se pourvoir à plus bas prix des biens dont il a besoin: c'est comme si chacun des deux marchés chargeait l'autre de produire aussi pour lui les biens que cet autre produit à plus bas prix.

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, cet exposé n'est pas une démonstration mais une façon simple et commode de se représenter le phénomène. En réalité les choses se passent d'une façon plus compliquée.

On trouvera d'ailleurs une démonstration algébrique d'après une autre méthode dans Vilfredo Pareto, cours d'économie politique professé à l'Université de Lausanne t. II pp. 223 et suiv. (1897).

Section IVe. - Conclusions.

En réalité, le libre échange n'est pas seulement une théorie, il est au contraire une politique et comme tel, il ne peut être commandé uniquement par une théorie abstraite. Il est à coup sûr important de savoir que lorsque l'échange n'est pas libre entre deux nations, il y a, comme disent les mathématiciens modernes, "de la richesse de trouvée" mais on ne peut pas inférer de là que le libre échange s'impose d'une manière absolue et dans toutes les circonstances.

En effet:

1°) Une nation peut avoir d'autres intérêts que ceux qui relèvent directement de l'économie, par exemple des intérêts politiques.

2°) Elle peut trouver, même dans le domaine économique des compensations à la perte de richesse occasionnée par les obstacles à l'échange.

Le principal argument théorique du libre échange, c'est son efficacité:

1°) à procurer à la nation les marchandises qu'elle n'est pas en état de produire.

2°) à lui fournir celles qu'elle ne peut produire qu'à plus grand frais que les autres;

3°) à appliquer les agents de la production aux articles pour lesquels elle a une supériorité actuelle, de sorte que l'effet utile de chaque agent tend vers le maximum;

4°) Enfin le libre échange en se conformant à la loi de la division du travail et de la concentration industrielle est conforme au progrès économique en général.

On sait que la plupart du temps, dans les industries concentrées, s'applique la loi du rendement plus que proportionnel. Le libre échange doit donc procurer un gain non seulement pour le pays producteur mais à l'ensemble de tous ceux qui commercent avec lui.

§ 3. Théorie de la protection.

1. — Observations générales.

Les théoriciens du libre échange sont remarquablement d'accord entre eux parce que le fond de leur doctrine est le résultat de déductions abstraites qui ont un caractère absolu. En ce sens, il n'y a qu'une théorie du libre échange.

Il y a, au contraire beaucoup de théories de la protection et plusieurs d'entre elles se contredisent en des points essentiels. La raison en est que le protectionnisme est généralement défendu au nom des circonstances où se trouve une nation déterminée. On trouve beaucoup de protectionnistes qui déclarent que le libre échange est un idéal et qui ne soutiennent la protection que comme un mal nécessaire.

On peut suivre la filiation du protectionnisme moderne depuis les mercantilistes du XVIIIe siècle.

En effet, c'est Alexandre Hamilton, homme d'état américain, qui en 1791 a formulé dans son rapport sur les manufactures le meilleur exposé de la théorie protectionniste qui ait jamais été faite. Il est incontestable que ses écrits furent connus de Friedrich List, le protagoniste du protectionnisme allemand. [List né en 1789 à Reutlingen fut professeur de sciences politiques à l'Université de Tübingen, devint député en 1819 et après avoir été emprisonné par attaques contre le Gouvernement, s'exila en Amérique où il publia une théorie du protectionnisme qui eut grand succès auprès des américains.]

Les principaux arguments du protectionnisme allemand se trouvent dans le grand ouvrage de F List: "Das nationale system der politischen Oekonomie" (1840)

Comme Hamilton et comme son continuateur américain Carey, List défend le protectionnisme au nom des intérêts nationaux, opposés aux intérêts de l'humanité. Son système est une réaction contre les idées généreuses, humanitaires, pacificatrices et cosmopolites du libre échange. Il n'y a rien d'étonnant à ce que d'une part ces idées se soient particulièrement développées à la fin du XIXe siècle, quand une réaction nationaliste s'est développée dans presque tous les grands États européens et d'autre

part à ce que les arguments protectionnistes varient de pays à pays, d'époque à époque. On les invoque tour à tour selon les besoins du moment.

2.— Examen des arguments économiques des protectionnistes.

a) On dit tout d'abord que la protection douanière est indispensable pour soutenir ou éduquer les industries "dans l'enfance" que la concurrence étrangère tuerait avant qu'elles aient pu se développer. (F. List). Cet argument contient une grande part de vérité, il a reçu l'approbation de J. Stuart Mill et de J.B. Say. Sa portée cependant n'est pas considérable, car toutes les jeunes industries, dans un pays donné n'ont pas besoin d'être protégées puisque beaucoup s'implantent d'elles mêmes et prospèrent. Ce n'est donc que lorsqu'il y a des obstacles particuliers, tenant aux frontières internationales, que la protection est justifiée. Encore faut-il démontrer, dans chaque cas qu'au bout d'un certain temps l'industrie protégée pourra vivre d'elle-même et que, alors, les sacrifices que son établissement aura coûtés seront largement récupérés. C'est surtout dans les pays neufs que cette forme de protection peut être justifiée. De toute façon les droits de douane doivent diminuer et finalement disparaître, quand les industries protégées sont suffisamment fortes pour concourir avec les industries étrangères. Malheureusement l'expérience montre que les industries protégées ne veulent jamais admettre qu'elles aient dépassé l'âge de l'enfance.

b) La protection augmente le pouvoir productif du pays.

On prétend que la protection d'une industrie en général, tout en infligeant une perte momentanée, tend à augmenter le pouvoir productif du pays, de façon à regagner au delà de ce qu'elle a coûté, par l'augmentation de l'effet utile. C'est comme si le pays plaçait un capital, à valoir à longue échéance. Ainsi l'on construit des chemins de fer qui au début ne font pas leur frais, mais auxquels l'avenir réserve des années de prospérité.

La protection ainsi entendue, c'est l'ordre et la raison imposés à la production. Et les protectionnistes déclarent que la production livrée à elle-même, n'atteindra pas le maximum d'utilité pour le pays, car pour qu'il en soit ainsi il faudrait que les hommes soient naturellement sages, prudents, adroits, intelligents et pensent à l'avenir du pays ce qui n'est certes pas démontré. —

Il n'est pas impossible, en effet d'imaginer qu'un bon despote, un génial autocrate puisse ordonner et arranger l'ensemble de l'économie d'une nation de façon à obtenir

l'effet utile maximum. Cependant cet ordre rationnel pourrait difficilement être établi à l'aide d'un tarif douanier seulement. Il faudrait pouvoir arrêter systématiquement certaines productions, en limiter d'autres à un certain volume, répartir les hommes dans toute leur activité économique.

Il faudrait surtout que le pouvoir régulateur soit entièrement indépendant de tous les producteurs, car si non, il est à présumer que les intérêts particuliers pourront prévaloir contre l'intérêt général, et imposer aux productions diverses un ordre qui ne serait plus l'optimum.

L'expérience démontre que dans bien des cas, la protection est loin d'avoir augmenté le pouvoir productif du pays: les primes d'exportation pour l'industrie sucrière ont détourné des capitaux et de la main-d'œuvre d'autres industries. Faut-il aussi rappeler les folies du mercantilisme qui voulait établir l'industrie de la soie en Prusse et en Angleterre, le gaspillage de l'industrie du fer artificiellement implantée et maintenue en Italie?

c) La protection est avantageuse en ce qu'elle provoque la diversité de l'emploi du capital et du travail.

Cet argument est très répandu et se présente sous des formes différentes.

On reproche au libre échange de tendre à ce que chaque nation n'ait plus qu'un petit nombre d'industries, celles pour lesquelles elle a un avantage économique. Ce serait disent les protectionnistes un grand danger pour un pays d'être privé d'agriculture ou de ne posséder aucune industrie.

Les protectionnistes américains et australiens ont attaché grande importance à cet argument d'ordre social. Ils font valoir en sa faveur les heureux effets qu'a le développement d'une ville industrielle, sur l'agriculture des campagnes voisines, comment elle stimule la vie intellectuelle et est un agent de la civilisation.

La protection apparaît ici comme un moyen de faire régner une harmonieuse répartition des industries et des activités. Mais cet argument va directement à l'encontre d'une des plus grandes vérités de l'économie politique, l'avantage de la division du travail et de la concentration industrielle.

Pourquoi faudrait-il qu'une nation ait chez elle, toutes les industries, toutes les formes de production possibles?

L'harmonie qu'on invoque est du domaine de la pure imagination.
La production sera harmonieuse dans un pays, quand dominées par la préoccupation productiviste, toutes les forces tendront à donner leur rendement maximum. Chose peut compatible avec le maintien ou l'implantation artificiels d'industries qui ne vivent que par la protection.
Tout ce qui n'obéit pas à la loi de la Spécialisation, de la division du travail et au point de vue industriel, à la concentration, nous éloignent du rendement maximum.
Citons comme exemple les productions "en Série" dans l'industrie sidérurgique américaine et en Belgique.
Il est d'ailleurs faux de dire que le libre échange conduit à une uniformité absolument complète et à une spécialisation exagérée.
La diminution de la superficie agraire des céréales en Angleterre et en Belgique n'est pas un mal et n'a pas fait disparaître toute l'agriculture.
La vérité est que l'agriculture doit se transformer et modifier ses méthodes. Si la concurrence étrangère empêche la culture des céréales d'être rémunératrice, que la terre soit employée à donner des pâturages, que le paysan s'adonne à l'élevage, que l'on s'attache à faire de la culture intensive et à industrialiser l'agriculture.
C'est d'ailleurs là l'évolution que l'on constate dans notre pays, qui grâce à diverses circonstances est resté un pays agricole tout en ayant une forte industrie.
d) Patten a émis en faveur du protectionnisme une série d'arguments dont nous retenons celui-ci qui à première vue semble paradoxal.
La terre d'Amérique ne convient pas du tout à la production du blé, l'Angleterre au contraire possède un sol et un climat extrêmement favorable à la culture des céréales; or l'Angleterre importe du blé d'Amérique. D'autre part, l'Amérique possède un sous-sol très riche, les couches de houille très puissantes plus faciles à exploiter, les minerais de fer sont plus purs qu'en Angleterre et cependant c'est l'Angleterre qui est pays exportateur de charbon et de fer.
Cela s'explique cependant aisément quand on fait la distinction entre la production technique et la production économique. Malgré son infériorité technique, la terre américaine produit tout de même le blé moins cher que la terre Anglaise.

La nature du sol, en effet, n'est qu'un élément du prix de revient. Il y en a d'autres aussi importants : le capital, l'emploi des engrais, la main d'oeuvre, (machines agricoles) et la rente de la terre. Tous ces facteurs jouent un rôle différent dans ces deux pays. Aussi ce n'est qu'une question de temps ; quand la terre américaine demandera de l'engrais, quand la population augmentant aura fait hausser la rente, la supériorité de l'Angleterre reprendra le dessus. Il en sera de même pour le fer, la supériorité nationale de l'Amérique aura son jour et elle l'aura d'autant plus vite que l'échange sera plus libre.

e) la protection encourage l'immigration du travail et du capital.

L'effet d'un droit protecteur disent les adversaires du libre échange, est d'obliger les producteurs étrangers s'ils veulent conserver leur ancien marché, à transférer une partie de leur industrie dans les pays protecteurs. Et ils citent comme exemples, les horlogers suisses qui viennent s'établir en France, les ouvriers ferblantiers anglais passant en amérique, les filatures belges implantées en Russie, en allemagne, en Amérique.

Roscher se réjouit de ce fait qu'il appelle le plus grand triomphe du système protecteur parce qu'il fait gagner au pays une augmentation directe de capital et de main d'oeuvre.

Il n'y a cependant là qu'un avantage apparent. En effet, le prix des articles fabriqués par les établissements ainsi importés doit être plus élevé que s'il n'y avait pas eu de droits protecteurs. Il en résulte que le consommateur indigène doit nécessairement supporter la charge d'entretien d'un surplus de population et de rémunération d'un excédent de capitaux. D'autant plus que cette immigration a pour conséquence indirecte d'arrêter encore la concentration industrielle et la spécialisation.

En outre, il faut considérer que cette immigration doit avoir pour conséquence nécessaire de diminuer les exportations du pays protégé, puisque ce que les établissements immigrés y produisent aurait dû être acheté par des produits indigènes. Il en résulte une réduction de la production indigène d'autres articles qui sont précisément ceux pour lesquels le pays avait probablement un avantage économique particulier.

Il est assez piquant de trouver cet argument dans la bouche de ceux qui

prétendent favoriser la production et la main d'oeuvre nationales.

f) La production abaisse le prix en activant la concurrence intérieure.

"Si, dit List, les droits protecteurs élèvent pour un temps le prix des produits fabriqués, ils assurent dans la suite la baisse du prix au moyen de la concurrence intérieure".

H. Hélène a répété souvent cet argument et il ajoutait que la crainte de voir le consommateur être exploité par le producteur est chimérique, puisque par la protection le nombre des producteurs indigènes augmente et par conséquent la concurrence est activée.

Tantôt les protectionnistes attaquent la concurrence, tantôt ils la préconisent.

Le droit protecteur a cependant pour origine le bas prix de l'article importé, qui est considéré comme un malheur pour l'industrie nationale.

Or, ou bien il faut rechercher le bas prix du produit, et alors la concurrence étrangère est un bienfait; ou bien il ne faut pas le désirer, et alors il n'y a pas lieu de le demander à la concurrence indigène. Si celle-ci, en effet, parvenait à produire à meilleur marché que l'industrie étrangère, elle n'a pas besoin de protection et les importations cesseront d'elles-mêmes.

D'ailleurs, cet argument heurte les faits. Il est reconnu que lorsqu'on diminue d'une manière quelconque la concurrence, les prix ne baissent pas, mais haussent. Du jour où l'industrie nationale ne craint plus l'étranger, elle ne cherche plus à abaisser son prix de revient.

g) La protection n'élève pas les prix pour le consommateur. En supposant même, disent les protectionnistes, que par la protection le coût de production soit élevé, cette hausse n'est pas supportée par le consommateur. Les droits d'entrée en effet, sont payés par le producteur étranger. Les profits étrangers doivent en être diminués, les revenus nationaux en bénéficient. Cet argument a été souvent invoqué par Bismarck. Il en donnait comme preuve les doléances des producteurs allemands dont les produits étaient arrêtés aux frontières par les tarifs protecteurs des pays voisins.

Il est complètement faux que le droit soit finalement payé par le producteur étranger car pour lui, ce surcroît de dépense rentrera dans les frais de production et par conséquent sera compris dans le prix du produit. Ce dont se plaignaient en réalité les producteurs allemands que Bismarck citait, c'est plutôt du resserrement du marché c'est à dire de la diminution de la demande par suite de l'augmentation artificielle du prix.

L'expérience faite par M. Méline a montré qu'il en est bien ainsi. En mettant des droits protecteurs sur les blés, il prétendait ne pas augmenter le prix du pain. Or il s'est produit alors, par la frontière belge, une telle importation de pains tout faits, qu'il a fallu frapper ceux-ci d'un droit d'entrée.

h) La protection assure un marché stable.

Un des grands maux du système industriel est son instabilité; les prix et les salaires haussent et baissent hors de toute prévision. Le prix du blé en Angleterre dépend entre autres, de la récolte en Argentine, aux Indes, en Russie, aux Etats-Unis ---- Le commerce international est compliqué, par conséquent, des faillites ou des catastrophes commerciales affectent les marchés les plus reculés! La politique protectioniste dit on donne une grande sécurité contre tout désordre.

Il est plus facile d'agir sur les ~~relations~~ de l'offre et de la demande dans une seule contrée que dans le marché mondial qui crée le libre-échange. Par conséquent le système protecteur empêche l'extension de la division du travail que les conditions normales du commerce tendent toujours à établir.

Les faits ont démontré combien cet argument est erroné. Le marché des céréales, par exemple, subissait des variations de prix bien plus considérables sous l'ancien régime. Aujourd'hui, les conséquences d'une mauvaise récolte en Russie, en Roumanie, etc. sont atténuées par la chance d'avoir l'abondance en Amérique, dans l'Inde ou dans la république Argentine.

i) La protection est avantageuse parce qu'elle assure un marché prochain.

Quelle absurdité, s'écrie Carey, d'envoyer le coton en Angleterre et de le réimporter comme produit fabriqué; la protection économise des frais de transport.

Les frais de transport, que ce soit de la matière première, du demi produit ou du produit fabriqué, rentrent dans le coût de production et si on se résigne à les faire, c'est que le produit est fabriqué plus économiquement ailleurs. Sans cela, le libre jeu de la concurrence suffirait pour faire travailler le produit sur place. Ce problème est d'ailleurs assez complexe, car le seul fait de la solidarité entre le transport, de l'établissement d'un fret de retour, peut jouer un rôle considérable.

j) La protection préviendrait l'épuisement des sols supérieurs ou d'autres agents naturels.

Cet argument protectionniste s'applique surtout aux pays neufs, exportant les

matières premières. Le fermier américain, par exemple, prélève des maissons successifs de blé sans faire attention qu'il épuise la fertilité naturelle du sol. L'exportation du blé est en fait une exportation de la fertilité du pays. Le protectionnisme ne est peut être contraire aux intérets de l'exportateur ; mais en concordance avec l'intérêt économique permanent du pays tout entier. _ Il est certain que les réceptacles naturels de richesses, tels que les mines de houille et de métaux, la fertilité d'un pays, ne sont inépuisables; mais faut-il pour cela en arrêter l'exploitation? Ou aurait-on gagner en Belgique, à limiter l'épuisement de ses mines de fer? On aurait abouti à faire payer le minerai plus cher et à hâter l'importation des minerais étrangers. Tout en épuisant nos mines, nous prenions sur nos concurrents un avantage économique qui nous permettait, alors, d'augmenter le volume de nos productions (et de nos exportations) et d'acquérir plus de biens que nous n'aurions pu nous procurer jusque là. D'ailleurs on ne voit pas bien comment la protection seule arrêterait ce phénomène tout naturel. En effet, pour sauver le sol américain on frappe de droits d'entrée prohibitifs des produits fabriqués étrangers. Pour éviter l'exportation de charbon, les protectionnistes anglais demandent des droits d'entrée sur les céréales ou matières alimentaires américaines! L'effet ne peut à coup sûr être qu'indirect.

k) Adolph Wagner a défendu avec énergie la thèse suivante: le libre échange a pour effet d'accélérer d'une façon artificielle et défavorable l'évolution d'un pays agricole en un pays industriel. Sans doute, cette évolution est "naturelle," "normale." Elle n'est que la suite de l'évolution qui fait passer une population indigène du stade de l'échange en nature à l'échange avec monnaie, de l'état agricole homogène, à un état plus complexe où les populations agricoles échangent les produits alimentaires contre les produits manufacturés de l'industrie des villes. Mais s'il y a ainsi une tendance presque inévitable à voir les nations agricoles devenir industrielles, ce n'est pas une raison pour l'accentuer bénévolement, en favorisant l'industrie et spécialement l'industrie d'exportation.

Au contraire, il faut essayer de maintenir la population agricole dans ses occupations séculaires. Elle forme la base la plus saine, la plus morale, la plus robuste de la population; la population industrielle des villes surpeuplées, au contraire est remplie d'éléments antisociaux, immoraux et malsains, toujours mécontents, souvent révolutionnaires [Avec Adolph Wagner il nous paraît souhaitable à plusieurs points de vue de réagir contre la tendance de la dépopulation des campagnes et l'attraction des villes. Mais il est bien douteux que le

moyen proposé, c'est à dire les droits de douane élevés sur les denrées alimentaires, atteigne ce but. En effet;

1°) L'exemple de la France, protectionniste agricole au point que les importations de céréales y sont très réduites, montre que la dépopulation des campagnes se fait malgré tout.

2°) La population agricole quitte la campagne parce que les salaires de l'industrie sont plus élevés. Il n'est nullement certain que les droits protecteurs auraient pour effet d'augmenter les salaires agricoles, car ils ont généralement pour première conséquence de hausser les fermages, c'est à dire la rente, et ils ne profitent guère qu'aux propriétaires et aux fermiers, et non aux ouvriers agricoles.

3°) Mais Adolf Wagner va plus loin: le développement industriel des états modernes, dit-il, a rendu possible une augmentation extraordinaire de la population, d'une part, par suite d'une grande natalité, d'autre part par suite de l'abaissement de la mortalité générale depuis 1/2 siècle. Cette augmentation a été, au dire de l'ardent protectionniste, trop rapide, elle implique qu'une grande partie de la population est obligée de dépenser une bonne partie de son revenu et de son temps à élever des petits enfants, souvent en pure perte, puisque la mortalité infantile est très élevée. Ne vaudrait il pas mieux voir une population plus réduite, mais plus intelligente, mieux élevée et éduquée, plus capable, en un mot, de lutter pour l'existence et de jouir de la vie plus humainement? Le mieux serait, d'après Wagner, d'appliquer des droits d'entrée très élevés sur les produits agricoles, de manière à réduire l'avantage de l'industrie.

On avait souvent entendu défendre depuis Malthus, l'opinion qu'il valait mieux pour un pays avoir une population réduite, mais ayant du bien-être, qu'une population très nombreuse et misérable. Mais il fallait arriver à Adolph Wagner pour voir préconiser dans ce but, comme un moyen efficace de réduction, de faire mourir de faim le surcroît de la population!

Malthus demandait seulement qu'on mit moins d'enfants au monde; Wagner et les agrariens demandent que le pain soit cher.

C'est en effet, la première et la plus sûre conséquence de l'établissement des droits de douane élevés sur les produits agricoles. Il est incontestable d'ailleurs que même le sol arable de toute l'allemagne ne pourrait suffire à nourrir tous les habitants de ce pays.

La loi du rendement moins que proportionnel agit ici d'une façon indéniable.

Dès lors c'est un renchérissement des denrées alimentaires que visent les protectionnistes.

Or, la cherté de la vie a une influence générale sur les salaires, donc sur le prix de revient. Outre le resserrement du commerce qui suit la diminution des importations, il y a donc la diminution relative de la production indigène dans son ensemble. Ces deux effets se constatent à merveille en France.

D'ailleurs, les droits de douane sur les produits agricoles sont inutiles pour enrayer l'augmentation de la population. Dès aujourd'hui, l'Allemagne elle-même montre une diminution de la natalité qui va croissant, et elle ne paraît pas devoir échapper au phénomène qui se produit en France, dans la partie wallonne de la Belgique, en Suisse, et même en Angleterre et en Amérique.

m) Un argument souvent mis en avant par les protectionnistes, est celui qui consiste à dire que la protection assure l'emploi de la main-d'œuvre nationale, et que par cette demande de main d'œuvre les salaires doivent hausser. Il n'y a pas de plus grande erreur économique: la protection paraît peut-être maintenir au travail un certain nombre d'ouvriers dans les industries protégées. C'est ce qu'on voit, mais ce qu'on ne voit pas, c'est qu'en faisant hausser le prix du produit, on restreint la demande. De plus, en restreignant l'importation, on diminue l'exportation, donc la main-d'œuvre dans les industries d'exportation.

Ainsi tout droit protecteur fait un double mal: d'une part, au consommateur du produit protégé pour qui il est un impôt indirect, d'autre part aux producteurs d'autres articles, qui eussent été sans cela, des articles d'exportation.

n) La politique américaine et australienne veut empêcher par la protection, la concurrence de la main d'œuvre à bon marché.

On craint de voir sous le régime du libre échange, des salaires américains tomber au niveau des salaires anglais, peut-être des belges ou des chinois.

Les hauts salaires sont un bienfait quand ils résultent de l'effet utile supérieur de l'ouvrier et qu'ils signifient que celui-ci prélève une part plus grande sur les profits de l'industrie. Mais s'il s'agit d'une élévation artificielle due à une augmentation factice du prix du produit, ils représentent un véritable impôt prélevé sur le consommateur au profit d'une classe de producteurs. Il faut d'ailleurs distinguer le salaire réel du salaire nominal. Si la protection rend la vie plus chère, le haut salaire n'est qu'un leurre. Ce que l'ouvrier gagne comme producteur il le perd comme consommateur.

Paragraphe 4. Conclusions.

Il y a une vérité contenue dans la doctrine protectionniste; c'est que la politique commerciale

comme toute politique, est une question de temps et de lieu.
Une nation peut avoir intérêt à sacrifier l'avantage économique immédiat qui résulte du commerce international en vue de fins supérieures. Ainsi, on comprendrait si le projet de Chamberlain était réalisable, que l'intérêt de l'unité de l'empire britannique se fit aux dépens de la prospérité économique de la Métropole. De même on conçoit que l'intérêt de la défense nationale fasse établir, même à grands frais, des ateliers nationaux d'armes de guerre, de fabriques de canons, de chantiers navals, empêcher l'exportation des chevaux, etc. On admettra même que dans un pays neuf l'implantation de l'industrie manufacturière s'accomplisse grâce à des tarifs protecteurs <u>temporaires</u>, bien que ce mode d'encouragement soit entouré de dangers pour l'avenir de l'économie nationale elle-même. Mais rien n'est venu affaiblir la vérité fondamentale du libre-échange: il n'est qu'une des faces du progrès économique, parce qu'il n'est que l'application du principe économique lui-même. Tout ce qu'on dit du libre-échange, on peut le dire des machines, de la division du travail, de la concentration industrielle. Ils amènent l'utilisation la plus avantageuse du pouvoir productif de la nation. Aussi, il n'est pas seulement conforme à l'intérêt du consommateur, mais à celui de tous: Inversement, tout droit protecteur même momentanément justifié est une double charge pour le pays:
1°) en ce qu'il augmente le prix de l'article protégé.
2°) en ce qu'il diminue la production de quelqu'autre article qui eût servi d'article d'exportation.
Tout droit protecteur est à la fois un obstacle à l'échange et un impôt, c'est en général le pays protecteur qui en fait les frais: une industrie protégée est en somme entretenue par les deniers publics.
Aussi il serait préférable de voir franchement subventionner directement les établissements qui ont besoin de protection.
Le montant des sacrifices faits par la nation apparaîtrait clairement et ne connaîtrait immédiatement les bénéficiaires de la générosité nationale.
C'est de cette idée que s'inspirait le gouvernement du roi Guillaume, qui distribuait des primes aux établissements industriels.
Malheureusement, cette politique présente de graves inconvénients:
1° La répartition des subventions directes peut difficilement se faire sans partialité et sans exciter la jalousie.

2°- Elle est d'une franchise trop naïve pour satisfaire ceux là mêmes qui en profitent; ils préfèrent dissimuler leur situation. Le million Herlin, en effet, n'a été qu'une série de débâcles pour le gouvernement hollandais.

En tant qu'impôt, le droit de douane a des répercussions très difficiles à déterminer. En général, il pèse en définitive sur la partie de la population qui vit de ses revenus (ouvriers, fonctionnaires, rentiers) c'est à dire sur ceux qui ne peuvent faire supporter par d'autres leurs frais généraux. Mais on n'est pas souvent à même de déterminer l'effet spécifique du droit de douane parce qu'on ne sait pas dans quelle mesure il fait hausser le prix des produits. Les avantages qu'il possède au point de vue fiscal résident dans la facilité de la perception, son assiette comode, et son grand rendement. L'idéal de la politique protectionniste est essentiellement restrictif; il tend au fond à transformer la nature et les besoins de la nation de façon à les adopter plus ou moins exclusivement aux ressources de son territoire. Jules Roche, motivant en 1890, le projet de révision du tarif de 1881 disait: "La diffusion des connaissances scientifiques, la vulgarisation des procédés techniques, ne permettent plus à quelques contrées privilégiées de garder le monopole d'industries qu'elles s'étaient habituées à considérer comme faisant en quelque sorte partie de leur patrimoine. En même temps, le développement incessant des facilités de transport et de communication tend de plus en plus à faire du monde entier un immense et unique marché dont toutes les parties sont solidaires les unes des autres et reçoivent directement le contre-coup des industries agricoles et industrielles qui viennent à éclater dans une d'entre elles." (V. Eug. Allard: La réforme douanière en France. Ses conséquences pour le commerce franco-belge. Paris 1909.) Patten lui, reproche aux Américains de se vêtir de laine et non de coton, de boire de la bière et du vin, et de se nourrir de froment et non de maïs.

On peut dire que l'idéal protectionniste ne manque pas de grandeur quand il veut imposer un ordre rationnel aux diverses productions.

Malheureusement, si même ce point de vue était théoriquement juste, la réalisation en offrirait des difficultés insurmontables. Il faudrait un gouvernement ne voyant que l'avenir économique et social et se tenant toujours au dessus des intérêts privés. Ce n'est pas le spectacle que nous offre la politique protectionniste dans la plupart des états où elle est établie. Le choix des industries à protéger se fait d'après les intérêts électoraux ou politiques de la majorité parlementaire ou du gouvernement. Alors il se forme entre les

groupes intéressés, des alliances, des compromis, dont les gouvernements sont prisonniers. Finalement le tarif douanier devient l'enjeu des coalitions qui donnent le spectacle d'une curée générale des appétits déchaînés.

En Amérique, notamment, l'établissement d'un droit de douane protecteur est devenu une simple opération financière, pour laquelle les intéressés versent des capitaux comme une mise de fonds dans une société. On sait d'ailleurs combien les tarifs protecteurs ont favorisé la constitution des trusts, et des cartells. Ceux-ci ne sont pas, à priori, condamnables s'ils sont la conséquence naturelle de la concentration industrielle, bien qu'il soit utile d'examiner si la loi ne doit pas intervenir pour protéger le consommateur. Mais ils doivent à coup sûr être condamnés quand ils ne subsistent que grâce au régime protecteur, c'est à dire, aux frais du public.

Au regard de la politique protectionniste, le libre échange a au moins cet avantage d'être la plus commode et la plus honnête des politiques. Sous ce régime, la prospérité d'une industrie n'est que la conséquence des lois économiques de notre société actuelle qui se réduisent en fait à la loi du moindre effort. Si les industries disparaissent d'un pays déterminé, c'est qu'elles ne sont pas à même d'y vivre par elles-mêmes et le Gouvernement n'est responsable ni de l'enrichissement des uns ni de l'appauvrissement des autres.

L'idéal du libre-échange, en faisant du monde entier un marché, tend à faire participer chaque pays et chaque individu aux richesses de toute la terre; il stimule l'effort, le progrès technique, l'organisation économique du commerce et de l'industrie, multiplie les échanges et les contacts entre les peuples, réclame la paix universelle comme une condition de la vie internationale, et affranchit l'homme de mesquineries du nationalisme.

Paragraphe 5. La balance des dettes internationales et la balance du commerce

Avant de quitter le sujet qui nous occupe, il convient de faire quelques remarques sur la situation relative des pays dans l'échange international.

Les importations de marchandises venant de l'étranger dans un pays donné représentent des achats, donc des dettes; ses exportations vers l'étranger, des ventes, donc des créances.

Nous savons que les mercantilistes, s'en tenant aux échanges de marchandises visibles, concluaient que les importations et les exportations devaient nécessairement se compenser,

sans quoi il y aurait un solde qui doit se payer en monnaie. La balance "défavorable" était redoutée par eux comme un malheur.

Ils seraient bien étonnés, s'ils revenaient de notre temps, de voir que tous les grands pays (à quelques exceptions près) incontestablement prospères, ont et d'une manière permanente, une balance défavorable.

Comment expliquer ce phénomène?

C'est que la balance du commerce au sens restreint du mot, c'est à dire des marchandises dont peut tenir compte la statistique, n'est pas du tout la balance de l'ensemble des dettes et des créances internationales.

A côté des importations et des exportations visibles, il y a les "invisibles".

Voir page 278, en regard les uns des autres, quelques uns des articles de cette comptabilité.

On comprend donc que, s'il est parfaitement vrai qu'un pays doit, à un moment donné, payer tout ce qu'il reçoit, il n'est nullement nécessaire que ce soit par de seules exportations de marchandises.

L'Angleterre présente, sous ce rapport, une différence énorme entre les importations et les exportations. Les premières se montant en 1909 à 15.618 milliers de frs, les secondes à 11.744 millions, soit une différence de 3.874 millions de frs, largement supérieure à la valeur totale des importations faites par le monde entier en Belgique (commerce spécial)!

C'est que la masse des capitaux anglais placés à l'étranger est énorme et exige le versement annuel de forts intérêts, qui se paient en grande partie en importations de marchandises. C'est le 3e de notre tableau. En outre le 4e est particulièrement élevé en Angleterre: la flotte commerciale de l'Angleterre représente près de la moitié de celle du monde, en nombre de navires et plus de la moitié en tonnage. Le résultat en est que l'Angleterre transporte sur ses navires une énorme quantité de marchandises appartenant à des étrangers: ces frais doivent être payés: ils le sont par des importations, dont la compensation est "invisible". De même, Londres est le grand marché des capitaux et des assurances: de là des commissions et des salaires qui viennent encore grossir le chiffre des importations.

Il faut dire d'ailleurs qu'il y a des raisons pour que la statistique commerciale enfle les chiffres des importations au détriment de ceux des exportations. Les importations, soumises aux droits de douanes et surveillées à cause de la fraude possible, sont toujours plus précises que les exportations.

C'est entre autres à cette circonstance qu'il faut attribuer ce résultat singulier en apparence

que si l'on additionne les importations de tous les pays ayant des statistiques commerciales on a toujours un excédent d'importations. Les chiffres pour 1904 sont:

importations	60750	millions de frs
exportations:	55625	" "
Différence	5125	" "

Balance des dettes internationales.

1°) Importations de marchandises.
2°) Placements de capitaux faits par l'étranger dans le pays, au moment où ils s'effectuent
3°) Intérêt annuel des capitaux placés à l'étranger.
4°) Remboursements faits au pays par le pays emprunteur.
5°) Profits des indigènes vivant à l'étranger et envoyés dans le pays.
6°) Sommes d'argent envoyées dans le pays à titre de dons de bienfaisance. (Ex: les Irlandais a Amérique envoient des fonds considérables en Irlande.
7°) Salaires dûs aux agents, commissionnaires, assureurs, transporteurs indigènes à des étrangers.
8°) Tributs et indemnités de guerre reçus
9°) Dépenses des étrangers voyageant dans le pays.

1°) Exportations de marchandises
2°) Placements de capitaux à l'étranger, pendant qu'ils s'effectuent
3°) Intérêt annuel des capitaux empruntés à l'étranger
4°) Remboursements faits au pays prêteur
5°) Profits d'étrangers vivant dans le pays.
6°) Sommes d'argent envoyées à l'étranger dans un but de bienfaisance.
7°) Services rendus par les mêmes intermédiaires indigènes à des étrangers (Ex: les Anglais sont les transporteurs du monde entier. Leurs services représentent environ 2 milliards de francs par an.)
8°) Tributs et indemnités de guerre payés.
9°) Dépenses des nationaux voyageant à l'étranger.

Bibliographie.

Sur l'histoire du commerce international, et des théories de la politique commerciale: V. Pigeonneau. Histoire du commerce. 2 vol. Paris 1889. G. Clément. Histoire du système protecteur en France. Paris 1854 et Histoire de Colbert et de son administration 2e édit. 2 vol. Paris 1874. G. Hecht. Colberts politische und volkswirtschaftliche Grundanschauungen Freiburg 1889. Cunningham, the Growth of English commerce and Industry during the early and middle ages. London 1890 et the Growth of english commerce and Industry in modern times. London 1892. G. Schelle, Du Pont de Nemours et l'école physiocratique. Paris 1888. August Oncken. Oeuvres économiques et philosophiques de F. Quesnay. Francfort et Paris 1888. Wilhelm Hasbach. Die Allgemeinen philosophischen Grundlagen der von F. Quesnay und Adam Smith gegründeten politischen Ökonomie. Leipzig 1890. Ch. Gide et Ch. Rist. Histoire des doctrines économiques (ch. I les Physiocrates, ch. II Adam Smith) Paris 1909. Mongredien. History of the Free Trade Movement. London 1881. R. Cobden, Speeches on questions of public policy. London 1880. Fred Bastiat, Cobden et la Ligue ou l'agitation anglaise pour la liberté des échanges. Paris 1845. John Morley Life of Rich. Cobden. 2 vol. London 1881. trad. franç. par M. S. Roffalovich. Paris 1885. Die Handelspolitik der wichtigeren Kulturstaaten in den letzten Jahrzehnten Schriften der Vereins für Sozial-politik (XLIX à LII) Leipzig 1892. au tome I: E. Mahaim, La politique commerciale de la Belgique, pp. 196–238. Beiträge zur neuesten Handelspolitik Deutschlands (Schriften des Vereins für Sozial politik. LXXXI à LXXXII) Leipzig 1900-1901. Georges Blondel. L'essor industriel et commercial du peuple allemand. 3e édit. Paris 1909. Daniel Crick. Le procès du libre-échange en Angleterre. Bruxelles 1904 (avec une bibliographie) Sur la théorie du libre-échange et celle de la protection: D. Ricardo. Principles of political économy and taxations. London 1819. John Stuart Mill, Principles of political économy. London people's édit. 1868. trad. fr. de Courcelle. Pénenil Paris 1811 (t II Livre III, ch. XVII à XXVI) J. E. Cairnes Some leading principles of political économy. London 1884. Emile de Laveleye, Etudes historiques et critiques sur le principe et les conséquences de la liberté du commerce international. Paris 1857. Cherbuliez. Precis de la science économique. Paris 1862 (livre II. Ch. VIII) C. F. Bastable. La théorie du commerce international (trad. fr. par Sauvaire Jourdan) Paris 1900. C. F. Bastable. The Commerce of nations. London 1899.

W. J. Ashley. The Tariff problem. London 1904. William Smart. The Return to protection London 1904. Publications of the Tariff Commission. London King (1904-1911) 16 vol. Ro. Schüller, Schutzzoll und Freihandel Wien 1905 - V. Pareto. Cours d'économie politique. Lausanne (t. I et II n°s 852-892) et Manuel d'économie politique, trad.-fr. (ch. IX) Paris 1907. Enrico Barone. Principi di Economia politica. Roma 1908. t. I. F. M. Edgeworth. The Theory of international values. Economic Journal 1894. Ro. Van der Borght - Handel und Handelspolitik. Leipzig 1900. Friedrich List. Das nationale system der politischen Ökonomie neue Ausg. Leipzig 1909. L. Fontana-Russo. Traité de politique commerciale. trad. fr. Paris 1908. Grunzel - System der Handelspolitik 2e Ausg. Wien 1906

Livre III

La répartition des biens.

Chapitre Ier

Le Revenu.

On n'est pas d'accord sur ce qu'il faut entendre par revenu. La science se trouve ici en présence d'une notion vulgaire qu'elle ne peut accepter telle quelle, et, d'autre part, l'unanimité ne s'est pas faite parmi les économistes eux-mêmes.

Dans le sens vulgaire, le revenu est l'ensemble des biens qu'on retire périodiquement d'un fonds durable. En français, le mot revenu fait surtout songer à la périodicité. En Anglais, income, et en allemand Einkommen ne comportent pas ce sens, et concentrent l'attention sur l'apport de quelque chose de nouveau dans la fortune, que suppose le revenu.

Il n'y a pas de doute que:

1° l'idée de revenu s'oppose à celle du fonds dont il provient. Ce fonds n'est pas nécessairement un capital. Ce peut être un fonds de terre ; ce peut être aussi le travail ; ce peut être un privilège légal (droits d'auteur).

2° tout ce qui entre dans la fortune de quelqu'un pendant une période donnée n'est pas du revenu. Il ne viendra à personne d'appeler revenu un legs, un don, une somme gagnée à une loterie.

3° Le revenu ne consiste pas seulement en argent. Un paysan qui travaille sa propre terre et en consomme les produits en retire un revenu.

M. Irving Fisher veut voir essentiellement dans le revenu non pas des biens, mais les services que nous rendent les biens. Il prend à la lettre la plaisanterie d'un industriel qui disait de son yacht que c'était un bon placement, dont il touchait les dividendes tous les samedis après-midi quand il montait à bord. De même il n'hésite pas à dire qu'un tableau donne un revenu par le plaisir qu'il cause à son propriétaire ; qu'un pain donne un revenu instantané à celui qui le mange.

Cette conception ne manque peut-être pas de logique, mais elle heurte complètement le sens usuel du mot.

Nous appellerons revenu, des biens, et même des biens nouveaux, discernables du fonds qui les produit. Un tableau ne fournit pas de revenu quand il est employé par son

propriétaire à son usage. Mais il donne un revenu s'il est loué, ou si on perçoit de l'argent pour le faire voir.

D'autre part, les simples augmentations de valeur qui se produisent dans le fonds même ne sont pas non plus du revenu. Si la maison que j'habite a doublé de valeur par suite des changements survenus autour d'elle, je ne dirai pas que mon revenu a doublé. Mais le loyer que le propriétaire perçoit d'une maison qu'il loue à autrui est du revenu.

La notion du revenu implique celle de propriété ou du moins de patrimoine: c'est ce qui entre de nouveau dans la fortune de quelqu'un. Le patrimoine ou la fortune comprennent d'ailleurs, outre les capitaux et les fonds de terre, la force de travail ou l'activité productrice de l'individu.

On a beaucoup discuté sur la distinction de revenu social et du revenu individuel. En parlant du revenu social, il faut en effet avoir soin de ne pas compter deux fois les mêmes biens. Ainsi, un capital prêté rapporte un revenu au prêteur, l'intérêt, mais ce revenu doit être déduit de ce que le capital rapporte aux mains de l'emprunteur, puisque c'est sur ceci que l'emprunteur doit prélever l'intérêt qu'il verse au prêteur.

Si l'on appelle rendement tout ce qui produit au fonds producteur quelconque, le revenu individuel n'en sera qu'une partie.

D'autre part, il y a un rendement brut et un rendement net, celui-ci étant le rendement moins les frais qu'on a dû faire pour l'obtenir. Si, à l'idée toute objective du rendement s'ajoute celle de la propriété, on a celle du revenu. Le revenu d'un individu se compose de tous les rendements nets de ses fonds producteurs: par exemple, s'il a des actions dans diverses entreprises, s'il touche un salaire de son travail, etc ....

Quant au revenu social, c'est évidemment l'ensemble de tous les rendements nets des fonds producteurs de la société.

Le revenu individuel peut provenir de trois sources différentes:

1° du travail; il s'appelle alors salaire au sens large;

2°. de la possession d'un capital lucratif; il s'appelle alors intérêt;

3° de la possession de la terre; il s'appelle alors la rente.

On remarquera que les deux dernières sources viennent du régime juridique, c'est à dire de la possession de certains biens.

Bibliographie.

8. sur cette question du revenu en général, plus théorique que pratique A. Landry Economique, pp. 572 à 99 - Robert Meyer - Das Wesen des Einkommens. Leipzig 1887. Kleinwächter - Das Einkommen und seine Verteilung. Leipzig 1896 - William Smart. The distribution of income London 1899 - Irving Fischer - The nature of capital and income. New-York 1906.

Chapitre II

Le Salaire.

1. - Dans un sens large, le salaire est le revenu du travail, c'est à dire, tout ce que l'homme, en travaillant, retire de son activité économique. Ce revenu peut être conventionnel ou non conventionnel.

Ce dernier cas se présente quand le travailleur est en même temps le chef d'une entreprise indépendante: alors, le salaire est la rémunération du travail du producteur et est confondu avec le rendement net de l'entreprise. Ce revenu comprenant en même temps l'intérêt de capitaux et la rente, il est difficile de distinguer nettement la part qui revient au travail.

Le salaire est conventionnel quand un homme travaille pour un autre et laisse à celui-ci, contre un dédommagement convenu, la jouissance du produit de son travail. C'est surtout dans ce sens que l'on entend le salaire.

Cette convention peut avoir deux formes différentes:

1) Le travailleur met son activité toute entière au service de son co-contractant pour un temps plus ou moins long, et s'engage à faire une catégorie déterminée d'opérations productrices. C'est le cas où le travailleur se trouve, en un mot, au service de l'entrepreneur (louage de services). Citons comme exemple: les ouvriers ordinaires, les domestiques, les employés, les directeurs de sociétés anonymes, les ingénieurs employés par des industriels.

2) Le travailleur s'engage à faire certaines opérations productrices déterminées sans se mettre au service de l'employeur, comme exemple nous avons: les avocats, les professeurs donnant des leçons au cachet etc. - (louage d'ouvrage).

Le salaire porte des dénominations différentes, selon l'objet du travail auquel il s'applique;

on dit le gage d'un domestique, la solde d'un soldat ou d'un officier, les appointements d'un employé, le traitement d'un fonctionnaire, les honoraires d'un médecin, d'un avocat ou d'un notaire. On a l'habitude de donner le nom de salaire à la rémunération des travaux qui n'impliquent pas un emploi d'une durée considérable et qui demande surtout l'emploi des forces corporelles. C'est sous cette forme que le salaire nous occupera et spécialement celui du travailleur employé dans les entreprises industrielles ou agricoles.

2. Le salaire peut être payé en nature ou en argent. Cette distinction est basée sur les biens qui constituent la rémunération du travail.

Le salaire en nature consiste en biens de consommation tels que le logement, la nourriture, le vêtement, l'usufruit d'un champ etc: dans les premiers stades de la civilisation, le salaire en nature est prépondérant: dans la forme de l'industrie que nous avons appelée travail loué, la rémunération en argent n'est encore que l'exception. De nos jours, le salaire en nature n'a pas encore disparu. Il est encore d'usage à la campagne pour beaucoup d'ouvriers agricoles. Dans les villes on le retrouve pour la rémunération d'ouvriers inférieurs, des apprentis, des manoeuvres, des jeunes domestiques, des demoiselles de magasins. Mais la plupart du temps, le salaire en nature n'est plus exclusivement la seule rémunération du travailleur, il est dans des cas plus nombreux accompagné d'un salaire en argent. Ce salaire mixte est encore aujourd'hui inévitable pour rémunérer les domestiques et les travailleurs agricoles dans les villages. Le recensement industriel de 1896 a relevé dans l'industrie 11434 ouvriers (hommes de plus de 16 ans) sur un total de 467542 qui reçoivent des suppléments en nature: soit la nourriture seule: 4630 (dans la boulangerie, la patisserie, la fabrication des farines, les brasseries, chez les voituriers et les bateliers) soit la nourriture et le logement: 5804 (boulangerie, patisserie, fabrication de farines, voituriers, brasserie, serrureries, ferronneries).

Le salaire en nature a des avantages: il est indépendant des variations dans la valeur d'échange des choses. Mais il présente un inconvénient considérable: il rend le travailleur plus dépendant de l'employeur, maître de déterminer la nature des biens de consommation qu'il donne comme rémunération. Cet élément de dépendance a été utilisé par des employeurs pour exploiter honteusement les ouvriers industriels; c'est le truck system aujourd'hui interdit dans la plupart des pays civilisés.

Le truck system peut être pratiqué directement: on ouvre un crédit à l'ouvrier dans une boutique appartenant à l'usine et du montant de la quinzaine on déduit la valeur des

objets achetés à la boutique par l'ouvrier. Il peut être indirect, quand il y a contrainte morale pour l'ouvrier à se fournir dans des établissements déterminés tenus par des mandataires du patron.

3. – Il y a encore lieu de distinguer le salaire réel et le salaire nominal. Le premier est le salaire exprimé d'après son pouvoir d'achat, c'est tout ce que l'on peut acheter avec son salaire.

Le deuxième est le salaire exprimé en monnaie.

On comprend aisément l'importance de cette distinction si on considère la variation de la valeur de la monnaie. Comment comparer les salaires de pays à pays, d'époque à époque, si l'on ne connait pas le salaire réel ? Malheureusement, celui-ci est très difficile à déterminer : théoriquement, le pouvoir d'achat du salaire (valeur objective d'échange) peut s'exprimer par tout ce qu'il permet d'acquérir. on ne pourrait le convertir en une seule marchandise : blé, viande etc... Pour serrer de plus près la vérité, il doit être exprimé en toutes les marchandises dont l'ouvrier fait sa consommation habituelle et en proportions convenables : denrées alimentaires (prix de détail) pour 70 % au moins, logement 12 à 15 %, vêtement etc... Il faudrait en somme, un budget type dans lequel on puisse déterminer les articles principaux, et comme les divers points à envisager varient énormément dans l'espace et dans le temps on se voit dans l'impossibilité d'établir des conclusions générales. Si on considère le logement, par exemple, on constate qu'à Liège il entre pour 15 % dans le salaire de l'ouvrier, mais le logement d'aujourd'hui est loin d'être ce qu'il était jadis, il y a cinquante ans. En fait, la marchandise a changé. Il en est de même pour les vêtements, le pain etc...

4. – Le contrat par lequel l'employeur et l'ouvrier se lient l'un à l'autre, et que l'on devrait appeler louage de travail, mais qu'on appelle contrat de travail peut prendre des formes très diverses et déterminer le salaire d'après des méthodes très variées. On peut distinguer sous ce rapport : le salaire fixé d'après la durée du travail, le salaire à la tâche, à la pièce, à prime ; enfin le fait que l'employeur ne traite pas avec un ouvrier individuellement mais avec un groupe d'ouvriers produit un effet important sur la forme du salaire : il devient collectif. Nous avons ici David Schloss Methods of industrial.

I. Salaire à la durée. C'est la rémunération de l'ouvrier fixée d'après le temps

pendant lequel il est employé, sans avoir égard à la quantité de travail qu'il peut accomplir.

La plupart du temps, le salaire à la durée a pour base, tacite ou expresse, un salaire à la pièce : en concluant le contrat de travail, le patron entend que pendant la période déterminée, l'ouvrier fera une certaine quantité de travail. Souvent cette clause n'est pas exprimée, mais quand l'employeur trouve que l'ouvrier travaille trop lentement, c'est à dire n'atteint pas le minimum de rapidité sous-entendu, il le renvoie.

D'autre part, l'ouvrier en acceptant son salaire à la durée, sous-entend, qu'il ne produira pas au delà d'un maximum de rapidité. C'est ainsi qu'on a des exemples en Angleterre de contrat de travail où l'ouvrier payé à l'heure détermine le nombre de produits ou la quantité de travail qu'il fait. Ce maximum est déterminé par l'opinion générale des ouvriers du métier, ou par le Trade-Union. Dans ce cas il est entendu que l'ouvrier ne s'oblige pas davantage et que s'il a fait la somme de travail stipulée, il a droit au salaire de l'heure entière.

Généralement ce maximum et ce minimum de rapidité sont élastiques et supportent des variations considérables.

Le salaire à la durée a l'avantage d'être déterminé aisément, les contestations peuvent difficilement s'élever sur les éléments constitutifs du salaire. Mais il a le désavantage, autant pour l'ouvrier que pour le patron, mais surtout pour celui-ci, de ne pas être proportionnel à l'ouvrage fait. Au point de vue de l'ouvrier, il place sur la même ligne l'ouvrier actif et le paresseux, celui qui est consciencieux et celui qui ne l'est pas. Au point de vue du patron, les inconvénients principaux de cette méthode sont qu'elle favorise le penchant général de l'homme à se donner le moins de peine possible, et par conséquent, la diminution du rendement de l'effet utile du travail. Elle rend très difficile le contrôle du travail accompli, et l'établissement des frais de production. Aussi, il est inutile d'ajouter qu'elle est mal vue par les patrons. Dans les pays les plus avancés (Angleterre et Amérique) et dans les industries les plus perfectionnées, le salaire à la durée tend à disparaître.

Il est des cas exceptionnels, cependant, où l'employeur lui-même préfère le salaire à la durée aux autres formes de salaire. C'est d'abord le cas où l'ouvrage demande un soin tout particulier, où l'important n'est pas que l'ouvrage soit vite fait, mais soit bien fait. Quand cette circonstance s'ajoute à celle de la difficulté de contrôle de l'ouvrier

au travail, il est généralement plus avantageux pour le patron de s'en rapporter à son honnêteté et de le payer à l'heure.

C'est ainsi que des ouvriers chargés de la conduite d'appareils délicats, susceptibles de se détériorer rapidement par un traitement peu soigneux, sont généralement payés à l'heure. Il est également des cas où le paiement du salaire à la durée est rendu nécessaire par la difficulté de mesurer, heure par heure, ou jour par jour, l'ouvrage accompli. Cela arrive d'abord quand la besogne est extrêmement variée, qu'elle change à chaque instant, comme c'est le cas pour des travaux habituels ou de difficulté anormale, pour les travaux de réparation où il est souvent impossible de déterminer quel sera l'ouvrage à faire avant de l'avoir commencé. Enfin, le salaire à la durée est maintenu pour certains ouvriers qui sont parfois dans l'impossibilité, malgré eux, de travailler autant qu'ils le pourraient. On cite le cas de tisseurs de rubans en angleterre, payés à la pièce, qui ont été remis au salaire à l'heure parce que leur travail était souvent interrompu, du fait d'autres ouvriers. Le tisseur de ce genre ne se met à l'ouvrage que lorsque le métier a été préparé par un autre ouvrier, il reste donc inoccupé tant que celui-ci est à l'oeuvre. On a jugé plus équitable de payer ces tisseurs à la semaine sans tenir compte des heures perdues sans qu'il y ait de leur faute.

II Salaire à la tâche. (task work).

Ce salaire occupe une position intermédiaire entre le salaire à la durée et le salaire à la pièce, et il n'est pas sans ressemblance avec le salaire à prime.

Voici la forme de contrat de travail qui donne naissance à ce salaire.

Le patron s'engage à payer tant par heure à l'ouvrier à condition qu'il fasse un minimum d'ouvrage ; s'il n'arrive pas à faire la besogne convenue dans le temps déterminé, il subit une diminution proportionnelle à l'ouvrage qui manque : il est sujet à une amende. Mais par contre, s'il produit plus que le minimum convenu, il n'a pas droit à un surplus de salaire. Ces particularités forment des différences entre ce salaire à la tâche et les autres espèces de salaire ; ce n'est pas un salaire à la pièce, parce qu'il n'est pas proportionnel à l'ouvrage fait, mais seulement à la durée de l'emploi. Ce n'est pas un salaire à prime, parce que l'ouvrier payé selon cette méthode est toujours assuré d'un salaire minimum, quel que soit l'ouvrage qu'il fasse ; et d'un surplus de salaire s'il dépasse la quantité déterminée.

Le salaire à la tâche est généralement établi après que le salaire à la pièce a été en vigueur dans un métier. L'ouvrier, d'abord payé à la pièce travaille aussi rapidement qu'il peut et produit un certain nombre d'objets à l'heure.
Quand il a ainsi donné la mesure de son activité, le patron le paie à l'heure en lui imposant l'obligation de faire tant à l'heure, sous peine d'amende.
Cette méthode est tout à l'avantage du patron qui ne l'emploie évidemment que pour obtenir une diminution de salaire à la pièce. aussi elle est très mal vue chez les ouvriers.
Quand le salaire à la durée est appliqué de telle façon que, si l'ouvrier ne fournit pas le nombre d'articles désiré par le patron dans ce temps déterminé il est renvoyé, il équivaut en réalité à un salaire à la tâche, où l'amende serait remplacée par le renvoi.
Nous n'avons jamais rencontré cette forme de salaire dont on signale des cas dans les industries du Sweating System en angleterre.

III Le Salaire à la pièce.

Le contrat de travail détermine la rémunération de l'ouvrier exactement en proportion de l'ouvrage accompli par lui, sans avoir égard à la durée du travail.
De même que le salaire à la durée a pour base un calcul dans lequel les parties supputent, chacune selon son intérêt, la quantité d'ouvrage qui peut être faite, de même toute convention établissant un salaire à la pièce repose sur un calcul où les parties supputent le temps que prendra la production de l'unité prise pour base.
On peut donc dire qu'il existe, en dehors de toutes les formes spéciales du salaire un étalon du salaire, un salaire type, dans la pensée de l'employeur comme dans celle de l'ouvrier.
C'est en vue de ce salaire, qu'on pourrait appeler salaire normal, que se font les stipulations relatives au mode de rémunération, à l'unité à prendre pour base etc.. quand il fait un contrat où il s'engage à payer un salaire d'un franc, le patron a bien soin de calculer si l'ouvrage que l'ouvrier lui offre de faire pour ce prix représente bien un franc d'ouvrage, calculé soit à l'heure soit à la pièce. De même l'ouvrier de son côté prend bien soin de ne pas donner plus d'un franc d'ouvrage.
Le salaire à la pièce et le salaire à la durée ne sont donc que les formes de réalisation de ce salaire normal. Cela explique pourquoi, dans certains métiers comme chez les typographes, où les salaires sont tantôt à la durée, tantôt à la pièce, on peut trouver qu'ils sont absolument équivalents.
Il arrive souvent que l'élément de durée est expressément prévu dans les négociations entre

patrons et ouvriers. Mais cela ne veut pas dire qui si l'on place l'un à côté de l'autre, pour faire un ouvrage identique, deux ouvriers de même habilité, l'un payé à la durée, l'autre à la pièce, ils gagneront tous deux le même salaire. Il y a dans le salaire à la pièce un élément psychologique qui fait défaut dans le salaire à la durée ; l'ouvrier à la pièce a intérêt à épargner son temps et à produire plus vite que l'autre. Il est donc naturel qu'au bout d'une certaine période, il gagne davantage toutes choses égales d'ailleurs. Mais deux ouvriers font le même ouvrage pour le même prix, mais l'un fait plus d'ouvrage que l'autre dans le même temps.

On trouve dans certains métiers des expressions qui rappellent cette équivalence. Dans les ateliers de mécanique anglais, on dit d'un ouvrier qui travaille à la pièce qu'il travaille "au temps et un quart" ou bien "au temps et demi". Cela veut dire que quand il est payé à la durée il fait 1, que quand il est à la pièce, il fait 1 1/4 ou 1 1/2 et est payé un quart, une moitié plus cher.

Le salaire à la pièce est évidemment celui qui est le plus équitable, pris en lui-même. En effet, il correspond exactement à l'ouvrage fait. S'il crée une inégalité entre les revenus des travailleurs, cette inégalité est, en principe, due à des différences d'habileté, d'activité, d'intelligence, que tout le monde trouve juste à considérer.

Cependant cette méthode de rémunération fait l'objet de nombreuses critiques notamment de la part des ouvriers. En Angleterre, où les trade-Unions ont pour mission de surveiller étroitement tout ce qui peut influencer le salaire, le système de rémunération à la pièce est combattu par un nombre très considérable d'ouvriers, bien que la plupart d'entre eux soient payés suivant ce mode et bien qu'il y ait une tendance à la généraliser. Plusieurs de leurs objections sont fondées ; d'autres le sont moins. Cela doit nous mettre en garde contre les jugements à priori et il importe surtout de se rendre compte des faits pour apprécier la valeur d'une pratique industrielle. La plus sérieuse et la plus fondée des objections est relative aux conflits que le salaire à la pièce fait naître entre patrons et ouvriers. Le salaire à la pièce n'est pas facile à établir, l'évaluation équitable du travail à faire pour terminer tel ouvrage ou telle partie d'ouvrage rencontre des difficultés parfois insurmontables, provenant soit de la variabilité des opérations à accomplir, soit des circonstances différentes qui peuvent influer sur l'exécution de ces opérations. D'autre part, comme le patron a un intérêt permanent à obtenir l'ouvrage au meilleur marché, ces difficultés techniques d'appréciation laissent la plupart du temps dans l'esprit de l'ouvrier, la conviction que le patron ne fait

pas son ouvrage le prix qu'il vaut.

La détermination du salaire à la pièce nécessite de nombreuses conventions entre l'ouvrier et le patron. De là, des occasions de différends. On pourrait imaginer que théoriquement, le patron prenne la méthode suivante pour base de calcul. Partant de ses frais de production, connaissant le prix de vente du produit, le profit ordinaire ou habituel qu'il fait et veut faire et tous les frais généraux, il pourrait considérer la différence comme constituant le salaire; mais jamais il n'emploie ce procédé. Il part du point de vue opposé: il cherche à se rendre compte de ce que l'ouvrier peut gagner au maximum et c'est sur cette base qu'il fixe le prix de l'unité. Malheureusement aussi, il cherche souvent par des réductions progressives, à diminuer le taux de la pièce. C'est ce procédé nommé « rognage » qui a souvent décrédité le système aux yeux des ouvriers. On conçoit que dans de telles conditions, des conflits naissent facilement et que des luttes âpres et énervantes s'en suivent entre patron et ouvriers. Enfin, dans d'autres cas, le patron déclare être disposé à payer à la pièce comme si le salaire était à l'heure et prend pour mesure le rendement d'ouvriers travaillant exceptionnellement vite, ce qui a encore pour effet de réduire le salaire.

Cependant, contre ces inconvénients très sérieux, il y a un remède, que l'expérience a consacré dans certaines industries anglaises, c'est l'entente amiable entre patrons et ouvriers au moyen de chambres d'explications, et de chambres d'usine, de conseils d'arbitrage et de conciliation. Ces discussions irritantes entre ouvriers isolés et patrons ou contre-maîtres peuvent devenir calmes et apaisantes du moment qu'elles ont lieu entre représentants d'associations fortement organisées, assez puissantes de part et d'autre pour amener la crainte salutaire d'une défaite en cas de conflit. Alors, les contractants gardent le ton des gens d'affaires, traitant d'affaires. Grâce à ces institutions, des tarifs extrêmement minutieux peuvent être convenus à la satisfaction de tous. On trouve dans l'industrie du coton du Lancashire des listes de prix d'ouvrage à la pièce, où il y a 3600 à 4000 articles. Crompton cité dans la bonneterie à Nottingham, une liste contenant 5000 articles. Nous avons vu à Mariemont les tarifs pour les ouvrages de réparations qui comprennent des centaines et jusqu'à un millier de dispositions pour un seul atelier. On peut considérer ce résultat comme tout à fait remarquable à cause de la nature de l'ouvrage. (réparations)

Quelque soit cependant le succès des conseils de conciliation sous ce rapport, il serait sans doute exagéré de prétendre que le salaire à la pièce peut convenir pour toute espèce

d'ouvrage et pourrait être déterminé à l'avance.

Une autre objection qu'on élève contre le salaire à la pièce a été répétée souvent depuis adam Smith. C'est que ce mode de rémunération tend à faire travailler l'ouvrier au dlà de ses forces, et qu'au total il doit être préjudiciable à la classe ouvrière. Cette assertion n'est pas aussi généralement vraie qu'on le pense. Il faudrait ici encore distinguer entre les différents métiers, et les habitudes des ouvriers. Sans doute on peut trouver des exemples où l'appât d'un salaire considérable entraîne l'ouvrier à se surmener. Cela ouvriers de docks, dont l'ouvrage consiste à transporter des objets lourds, se fatiguent parfois quand ils sont payés à la pièce au point d'être rendus invalides pendant une période plus ou moins longue. On cite aussi l'exemple d'esclaves du Brésil, employés aussi comme portefaix et payés à la pièce qui travaillaient avec un acharnement surhumain dans le but de gagner de quoi acheter leur liberté. Mais il faut remarquer que la plupart de temps des faits de ce genre sont passagers: c'est pour une courte période et en vue d'un salaire extraordinaire que ce surmenage a lieu. Il y a au contraire quantité d'exemples de travailleurs payés à la pièce qui perdent du temps. Il y en a qui, payés à la pièce, ne sauraient pas se surmener: ce sont ceux dont l'ouvrage dépend de la marche des machines; la grande partie de l'ouvrage est faite par la machine, pendant les intervalles de temps plus ou moins longs, l'ouvrier ne peut précipiter ses opérations. Cependant même dans ces cas, il peut arriver exceptionnellement un surmenage non plus de forces physiques mais de la force nerveuse, tout aussi pernicieux pour l'ouvrier; c'est le cas où un ouvrier par exemple fait marcher à la fois deux machines dont les mouvements exigent une attention continue et absorbante. Alors, il y a évidemment une tension d'esprit excessive. Enfin, il est certain que dans beaucoup de métiers où les ouvriers sont payés à la pièce ils sont loin de donner leur maximum d'activité et la preuve en est dans ce fait qu'on est encore obligé de les surveiller pour obtenir en temps voulu l'ouvrage commandé, et que les patrons introduisent le système de primes précisément pour aiguillonner encore leur activité.

C'est donc qu'elle n'était pas au maximum.

Il paraît évident que le salaire à la pièce ne pourrait être remplacé par le salaire à la durée sans que la production en souffrit considérablement.

Le recensement industriel de 1896 a pu déterminer le mode de calcul du salaire pour 60 % ouvriers.

De ce nombre 447878 (plus des 3/4) sont payés à la durée du travail et 159292 (soit 1/4) sont payés à la quantité produite. Dans la première catégorie on trouve que 58 % 21 sont payés à la journée, 146434 soit 32.70 % à l'heure et 40724 soit 9.09 % à la semaine, à la quinzaine, le mois ou l'année.

Dans la seconde, 10195 soit 63.98 % sont payés individuellement à la pièce, et 57387 soit 36,02 % sont payés collectivement à l'entreprise. Il faut compter dans le travail à la durée 351 158 hommes sur 471550 (soit les 3/4), 46310 femmes sur 73322 (soit les 2/3) 50410 enfants de moins de 16 ans sur 62198 soit 5/6.

Le salaire à la quantité domine dans:

	à la quantité	à la durée.
L'exploitation des mines métalliques	1261	558
" des carrières	12560	11022
Fabrication d'armes à feu portatives	2265	1602
" d'allumettes	1473	588
" de fils et tissus de chanvre et de jute	1645	1196
" " de coton	8659	3920
" " de laine	10295	8086
" " de soie	237	131
" de tissus spéciaux et cordages	4275	3652
" de sabots	3704	743
" des gants de peau	244	186
Industrie du tabac	4753	2317
Il se rencontre assez fréquemment dans:		
L'exploitation des mines de houille	41283	65998
La fabrication des produits sidérurgiques	5849	12909
La construction des machines	5294	24589
La fonderie	2237	6511
L'industrie verrière	2138	3792
" céramique	2683	9260
La fabrication du sucre	4338	15776
" des fils et tissus de lin	8471	10835
" des chaussures de cuir	3229	5744

IV. Le salaire à prime.

Le contrat de travail peut prendre 3 formes différentes dans ce système:

1°) Salaire à la durée et à la pièce combinés. L'ouvrier est engagé à la durée, et reçoit un minimum de salaire déterminé d'après la durée de l'emploi sans avoir égard au rendement, mais avec la promesse que si ce montant dépasse une certaine limite l'ouvrier recevra une rémunération supplémentaire proportionnelle au nombre de pièces qu'il aura produites au delà du minimum de rendement convenu. Ce système est employé par des patrons pour activer le zèle de leurs ouvriers sans vouloir les payer à la pièce directement, soit que les syndicats l'empêchent soit qu'il y ait des difficultés de surveillance. Les apprentis sont souvent rémunérés d'après ce système qui aiguillonne leur activité à un degré supérieur; pour eux ce système se trouve même plus efficace que pour les ouvriers adultes. On a calculé que certains apprentis, grâce à ce système parvenaient à gagner 75% de prime, alors que celles des adultes ne dépassent pas 15 ou 20%. On donne au salaire à prime le nom de salaire progressif proprement dit quand la prime d'activité augmente elle-même avec le surplus de rendement. Par exemple, la 1re pièce de surplus donnera droit à 2 francs, la seconde à 3 fr. etc..

2: Salaire à prime fixe. Quand l'ouvrier reçoit une prime déterminée d'avance et invariable, quelque soit le rendement supplémentaire qu'il est parvenu à obtenir au delà du minimum de rendement fixé. A Reims on donne par exemple 1 fr. prime à l'ouvrier qui parvient à apprêter un certain nombre de bouteilles. Il est clair que pour qu'il y trouve un profit, le patron doit fixer son minimum assez haut pour que quelques ouvriers seulement puissent y atteindre.

3°) une prime fixe est offerte à l'ouvrier ou à un petit nombre d'ouvriers qui auront fait le plus d'ouvrage dans la période déterminée. C'est un concours (salaire à la durée ou à la pièce)

4°) Deux systèmes de salaire progressif attirent beaucoup l'attention à l'heure actuelle, ce sont:

le système Halsey et le système Rowan.

Ces méthodes ont pour but d'éviter les inconvénients qui résultent de la difficulté d'établir équitablement et au préalable le prix d'un travail qui doit servir de base à la fixation du prix à la pièce.

Ce sont en réalité des systèmes à primes. En voici un exposé d'après M. Louis E Reed (1909)

Dans la méthode Halsey, l'ouvrier est payé à l'heure et on lui garantit un minimum déterminé. On fixe au préalable et d'une façon définitive le nombre d'heures maximum alloué pour un travail donné. Le salaire de l'ouvrier se composera: 1° du paiement des heures réellement occupées au travail : 2° d'une prime représentant à son taux de salaire normal, une partie, généralement la moitié, du temps gagné. Exemple: T_1 étant le temps préalablement admis pour faire le travail, t le taux de salaire et T_2 le temps réellement occupé au travail.

L'ouvrier touchera d'abord $T_2 t$ puis une prime correspondant à la moitié du temps gagné $\frac{T_1 - T_2}{2} t$ c'est à dire en tout:

$$T_2 t + T_1 \frac{-T_2}{2} t = T_1 \frac{+T_2}{2} t.$$

De sorte que le bénéfice résultant du temps gagné est partagé par part égale entre le patron et l'ouvrier. Il pourrait l'être d'ailleurs à un autre taux.

Le système Rowan ne diffère du précédent qu'en ce que la prime bien que proportionnelle au temps gagné est calculée à un taux de salaire variant lui-même avec l'économie de temps.

En conservant les mêmes notations que plus haut, le salaire sera constitué de $T_2 t$ salaire fixé préalablement et d'une prime $(T_1 - T_2) \frac{T_2}{T_1} t$ soit au total :

$$T_2 t \left(\frac{T_1 - T_2}{T_1} + 1 \right)$$

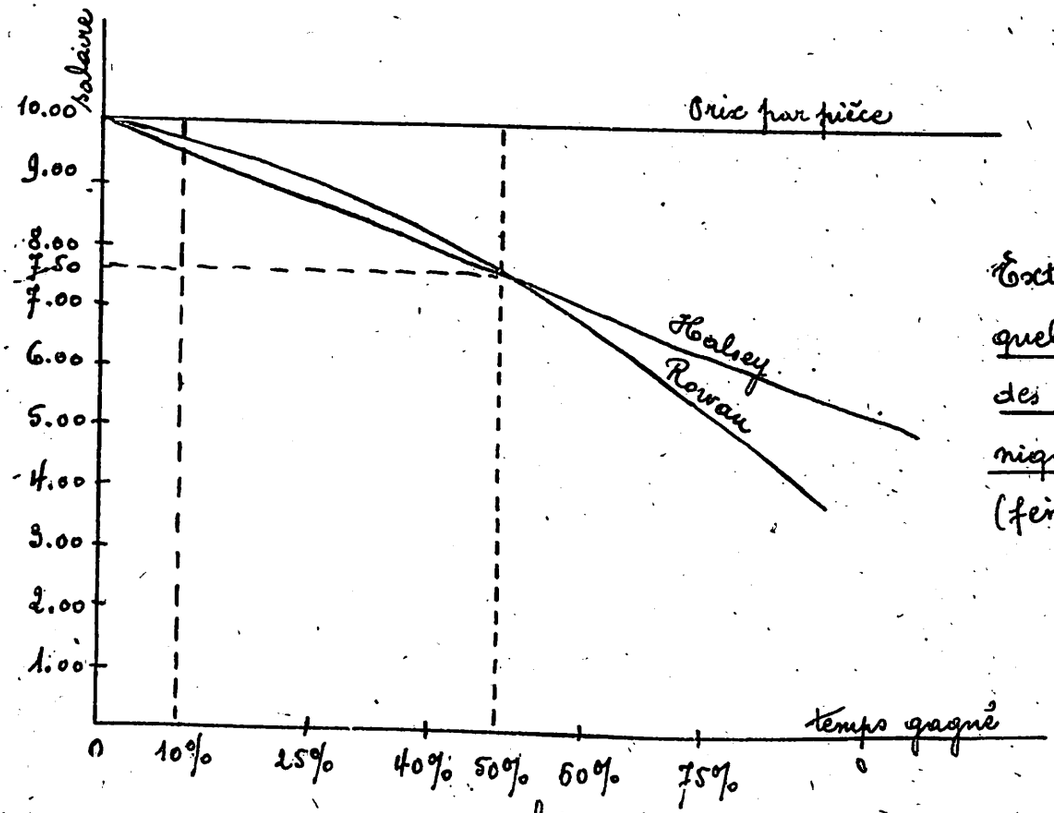
Dans ce système au fur et à mesure que le salaire de l'ouvrier s'élèvera, le prix de revient de son travail diminuera.

Supposons qu'on donne pour effectuer un travail, à un ouvrier gagnant 0.50 à l'heure une somme de dix fr sur un temps fixé de 20 heures, le tableau suivant donne le taux obtenu et le salaire payé pour différentes durées de travail.

T_2	Salaire à l'heure		Salaire payé	
Temps travaillé	Halsey	Rowan	Halsey	Rowan
18	0,528	0.55	9.50	9.90
15	0,58	0,625	8.70	9.37
12	0.66	0,70	7.92	8.40
10	0.75	0,75	7.50	7.50
8	0.88	0,80	7.00	6.40
5	1.25	0,875	6.25	4.37

Ces résultats sont rendus plus apparents par un diagramme tracé en portant en abcisses

les pourcentages de temps économisés et en ordonnées les salaires payés correspondants (fig 1)



— fig. 1 —

Extrait de M. E. Hoest quelques questions d'organisation des ateliers de construction mécanique. Rev. Univ. des Mines (fév. 1909.

La ligne de salaire Halsey est une droite descendante, celle de Rowan est une parabole et celle du prix par pièce une droite horizontale.

On voit donc que les efforts sont mieux rétribués par le système Rowan quand la différence entre le temps donné et le temps travaillé est inférieure à 50% à moins d'importance dans ce système que dans le système Halsey.

Le système Rowan a été adopté par les chemins de fer de l'Etat Belge et de la marine impériale allemande.

M. E. Hoest, dans l'article cité, dit qu'il est appliqué d'une manière générale à la Compagnie internationale d'électricité. M. l'Ingénieur J. Izart l'a appelé le plus juste et le plus parfait des modes de rémunération de l'ouvrier.

V. Salaire collectif.

Jusqu'à présent nous avons supposé que le contrat de travail avait lieu entre le patron et l'ouvrier individuellement. Mais il arrive souvent que l'ouvrier ne traite pas seul avec le patron; le contrat a lieu entre celui-ci et un groupe d'ouvriers qui s'engagent à faire le travail dans des conditions déterminées, contre une rémunération collective dont la répartition a lieu de façon très diverse.

Quelle que soit la forme sous laquelle il se présente ce système a un avantage: c'est que les ouvriers du groupe engagé ayant tous intérêt à ce que chacun travaille autant et si bien que possible se surveillent mutuellement.
On peut trouver le salaire collectif à la tache, à la pièce, à prime, et un certain nombre d'autres formes particulières.
Il n'y a rien à dire du travail à la tache si non que le patron paie ses ouvriers à la durée, mais à condition que le groupe exécute un minimum déterminé.
Le salaire collectif à la pièce est en usage dans ces industries ou plusieurs ouvriers concourent ensemble à une même série d'opérations:
Ex: la verrerie où l'ouvrier principal (souffleur) ne travaille qu'avec l'aide de gamins, d'apprentis ou même d'ouvriers adultes. Alors chaque groupe forme une unité vis à vis du patron, qui paie à la pièce le groupe entier et détermine à l'avance selon une échelle convenue, la part de chacun.
On peut remarquer l'application de ce système sur une très vaste échelle aux chantiers navals de construction de navires anglais, où des groupes de 300 et jusque 6 ou 700 hommes travaillent à la pièce d'après un contrat collectif. Quand cette méthode a été introduite, on a constaté une augmentation considérable du salaire des ouvriers (28%) en même temps qu'une diminution du prix de revient.
Mais l'expérience a fait voir que ce système est beaucoup plus efficace pour de petits groupes d'ouvriers que pour des groupes très nombreux; il est clair en effet que dans les petits groupes, la surveillance matérielle est plus réelle que pour des groupes comprenant des ouvriers disséminés, occupés à quantité de travaux différents.
Le salaire à prime collectif est la rémunération du travail d'un groupe d'ouvriers qui reçoivent un minimum de salaire (à la durée ou à la pièce), plus une prime totale fixée dans le cas où le rendement est supérieur à une limite déterminée. Ce mode de rémunération se rencontre assez fréquemment dans diverses industries, et il s'est montré efficace et sans graves inconvénients, là où le travail se fait à l'aide de machines à vapeur ou autres, dont le rendement peut être augmenté par plus de soins, plus d'assiduité, plus d'attention de la part de tous les ouvriers desservant ces machines. Il est aussi fort en usage dans les magasins de ventes, pour intéresser tous les employés à la bonne marche de l'entreprise.
La prime peut être répartie: 1° également entre tous les ouvriers employés.

2° proportionnellement à l'effet utile de chaque ouvrier, s'ils sont de capacités différentes ou s'ils ont différents rôles à remplir dans la production; le chef des ouvriers peut recevoir une part plus considérable que les autres - 3° ou bien elle peut être destinée uniquement à l'ouvrier principal, à l'exclusion des autres. Dans ce cas, et notamment quand l'ouvrier principal qui a alors le rôle de surveillant reçoit seul une prime à la pièce, ce système peut avoir beaucoup d'inconvénients, car il le pousse à exploiter ses compagnons au delà de leurs forces.

Mais ce danger est encore plus grave dans une autre forme de salaire collectif qui peut s'appeler la rémunération du travail à l'entreprise ou en commandite, de certains ateliers. Le contrat prend alors la forme suivante: les ouvriers ordinaires sont payés à la durée, et le chef ouvrier n'a droit à aucun minimum de salaire mais touche la différence entre la somme totale payée par l'employeur pour l'accomplissement de l'ouvrage et les salaires payés aux ouvriers ordinaires.

La rémunération du chef ouvrier est donc alors un salaire à la pièce qui croît en raison inverse des salaires payés aux ouvriers inférieurs et en raison directe avec la rapidité du travail. C'est cette forme de rémunération qui a donné naissance dans certains métiers (tailleurs des grandes villes) au sweating system particulièrement abhorré par la classe ouvrière. Il existe aussi dans certains métiers de mécaniciens, mais avec certains tempéraments: par exemple les ouvriers reçoivent sans y avoir un droit contractuel, un supplément de salaire quand le gain du chef ouvrier est fort considérable, mais tous ces systèmes sont éviolemment condamnables.

Cependant, il suffit d'y modifier peu de chose pour déterminer la forme du contrat de travail qui paraît être la plus équitable, la plus démocratique et en même temps la plus économique. C'est ce qu'on pourrait appeler l'entreprise coopérative du travail: dans ce système, un groupe d'ouvriers s'associe librement pour exécuter l'ouvrage, en déterminant eux-mêmes combien de personnes feront partie du groupe et quelles personnes; ils choisissent eux-mêmes leur chef (par roulement ou élection) et répartissent entre eux le salaire collectif soit également, soit selon la manière qui paraît la plus équitable à chacun.

Ce système, encore assez rarement appliqué, se rencontre cependant assez souvent dans la pratique pour qu'on puisse en apprécier tous les avantages. Il est très général dans les ateliers parisiens d'imprimerie, où il est connu sous le nom de commandite;

on le trouve aussi dans beaucoup de nos houillères, pour les ouvriers à veine ; il a été introduit à la satisfaction de tous dans certains docks de Londres à la suite de la grève de 1889. L'application générale de ce système suppose évidemment chez les ouvriers un état intellectuel avancé, mais il n'y a pas de doute qu'il est applicable beaucoup plus généralement qu'on ne le croit et qu'il est appelé à se répandre de plus en plus. C'est évidemment la forme la plus équitable du salaire pur.

M. Yves Guyot a pensé trouver la solution de tous les problèmes du salariat par un mode de rémunération du travail qu'il appelle : les sociétés coopératives de main-d'oeuvre. Ce n'est pas autre chose que le salaire collectif dont nous venons de parler, mais avec cette différence que les ouvriers d'un atelier, d'une entreprise, ou de plusieurs, se constituent en société coopérative, dont le fonds social serait formé par la main-d'oeuvre, apportée par chaque associé. L'idée est à coup sûr séduisante et donne lieu à des conséquences considérables, notamment sur la responsabilité ouvrière et la discipline de l'atelier (le patron n'est plus "maître" chez lui).

Mais il est hors de doute que semblables sociétés ne peuvent se constituer que chez des ouvriers d'élite, admirablement organisés, et soutenus par des fédérations syndicales puissantes, ce que M. Yves Guyot ne veut pas admettre.

Remarquons que la participation aux bénéfices et l'association coopérative de production ne sont pas à proprement parler des formes du contrat de salaire.

Dans la participation aux bénéfices de l'entreprise, l'ouvrier reçoit, outre son salaire, une part dans les profits nets et généraux de l'établissement.

Ces profits ne résultent pas seulement du travail des ouvriers, mais encore de la direction commerciale plus ou moins habile ou plus ou moins heureuse de l'entreprise. Il se mêle donc dans la rémunération de chaque collaborateur un élément étranger au travail.

Dans l'association coopérative de production, il n'y a plus à proprement parler de contrat de salaire. Les associés touchent un revenu qui comprend à la fois leur salaire, l'intérêt des capitaux qu'ils peuvent ainsi engager et les profits généraux.

§ 2 - Caractères du louage de travail au point de vue économique.

1 - Le salaire est le résultat, au moins formel, de l'accord des volontés du patron et de l'ouvrier, c'est à dire d'un contrat. Au point de vue juridique, ce contrat est un louage plutôt qu'une vente. Mais en tous cas, il s'y agit d'un conflit d'intérêts : le contrat est dit un contrat onéreux. L'un, l'ouvrier, cherche à louer son travail le plus cher possible,

l'autre, le patron, cherche à l'obtenir le meilleur marché possible.
De là une comparaison souvent faite, et dont on abuse souvent, l'employeur et l'ouvrier sont, dans ce contrat, comme deux hommes d'affaires qui se vendent quelque marchandise. Et l'on tire de là certaines conséquences, notamment qu'il convient de leur laisser la plus grande liberté dans la formation de ce contrat, comme il convient de laisser la liberté aux commerçants de faire leurs transactions.
Pour déterminer le caractère du salaire au point de vue économique, analysons donc la position respective du patron et de l'ouvrier dans ce contrat.
Le patron demande à l'ouvrier ses services ; il est demandeur de main d'oeuvre, et cela, en vue d'un bénéfice. Il n'emploie pas l'ouvrier par amour, par charité, mais parce que la main d'oeuvre est un bien, qui, uni à d'autres biens et d'autres services, produit une richesse supérieure aux frais qu'elle a coutés. Le salaire est donc pour lui une dépense, un placement de capital. L'avance qu'il en fait doit lui revenir après la vente du produit.
L'ouvrier, lui, offre ses services, sa main d'oeuvre, c'est à dire sa force de travail, son effort musculaire et mental, avec son temps, avec la disposition de sa personne. C'est cela qu'on a comparé à une marchandise. Mais il faut avouer que si c'est une marchandise, elle a des particularités qui la différencient de beaucoup d'autres.
1° C'est une marchandise qui n'a pas de prix de revient, en ce sens que ce ne sont pas ceux qui ont fait les frais de la formation du travailleur, (entretien, instruction, apprentissage) qui en touchent l'équivalent. On pourrait concevoir semblable chose dans l'esclavage, mais pas dans notre société. Les parents font des frais, dans le grand, dans lesquels ils ne rentrent pas et qu'ils n'ont pas faits pour en recevoir l'équivalent. La "marchandise" peut donc, sans danger, se vendre au dessous de ce qu'elle a coûté. Elle est dissociée de son prix de revient.
2° cette marchandise, c'est l'homme lui-même. Louer sa force de travail, c'est se louer soi-même, tout entier, quoi qu'il en paraisse.
En effet, la marchandise est ici liée au prétendu vendeur, d'une façon indissoluble, alors que tout autre vendeur peut soit envoyer sa marchandise au loin, soit se faire remplacer auprès d'elle, tandis qu'elle s'offre à l'étalage, ici, le vendeur est tenu d'être là où elle est. Ce "propriétaire" ce "maître" est un esclave : c'est <u>lui</u> qu'on veut avoir. Et en effet, il se donne :
a) physiquement : car il s'use, à "louer" sa force de travail. C'est un peu de sa propre vie qui s'en va avec ses efforts, sa sueur. Et le milieu dans lequel il va vivre à user lui

une influence décisive : maladies professionnelles, accidents, sont inévitables et font, chaque année, un contingent de victimes.

b) moralement. Par la dépendance, la soumission, d'abord, qui forcément donnent un pli au caractère. Par la réaction mentale du travail lui-même, ensuite car la déformation professionnelle est tout aussi inévitable au moral qu'au physique. Par le milieu social enfin : les compagnons sont là, qui pervertiront peut-être l'apprenti, la femme au travail, qui auront à coup sûr par leur exemple, par leur seule présence, une influence indélébile sur son cerveau.

Remarquons à dessein que tout cela s'applique à tous les salariés, les intellectuels comme les manuels. Eux aussi, vendent leur moi avec leur travail.

3° _ Cette marchandise a aussi cette particularité qu'elle est "périssable.".

La force de travail, c'est le temps d'un homme. Chaque heure qui s'écoule est une occasion qui ne reviendra plus. Une heure perdue, sans emploi, l'est irrévocablement. Peut être pourra-t-on louer la suivante deux fois plus cher. Mais si l'on avait pu louer aussi la précédente, le gain eut été plus fort. De là la tendance à vendre cette heure, à tout prix, même à un prix infime, plutôt qu'à ne pas la vendre du tout. S'il faut trouver un analogue à ce vendeur, on le cherchera chez les marchands de fleurs ou de primeurs dont les marchandises doivent être écoulées dans un délai rapproché.

4° a un autre point de vue, cette marchandise doit aussi s'écouler. La tactique habituelle de la plupart des vendeurs "indépendants" est, quand les prix offerts leur paraissent trop bas, de retirer leur marchandise du marché. Ils attendent et cela peut suffire pour faire la hausse. Mais pour cela, il faut nécessairement avoir au moins de quoi vivre, sans vendre. L'ouvrier, en général, au contraire, n'a de quoi vivre qu'en se louant. Son travail est d'ordinaire sa seule ressource. De sorte que, s'il faut lui trouver un analogue dans le monde des marchands, c'est à un failli qu'il faut le comparer, à un homme qui liquide perpétuellement son fonds, et qui par conséquent est disposé à vendre à tout prix.

Telles sont les particularités de la "marchandise" travail.

2 _ Plaçons-nous, maintenant, au moment et même où le contrat va se former, les deux parties en présence.

Quels sont ces hommes ? Comment peuvent-ils agir ? Quel sera le résultat de leurs transactions ?

Le salaire est un prix, et nous avons vu que tout prix se forme entre deux limites, à la

suite d'un marchandage, qui est une véritable lutte psychologique. Voyons les lutteurs. L'un est le patron. Sans doute, tous les patrons ne sont pas nécessairement plus habiles, plus intelligents, plus instruits que l'ouvrier. Cependant c'est le cas le plus général, notamment dans la grande industrie, et c'est une première supériorité. Mais ils sont presque toujours, si pas toujours, mieux informés, je veux dire mieux informés sur le besoin que l'ouvrier a d'avoir de l'ouvrage; et c'est une seconde supériorité de toute première importance.

En effet, comme dit Stanley Jevons le résultat du marchandage dépendra en une large mesure de la connaissance comparative que chacune des parties aura, ou manoeuvrera pour avoir, de la situation et des besoins de l'autre dans le cours de transaction. Ainsi, la faculté de lire dans les pensées d'autrui est de grande importance en affaires, et l'art de marchander consiste principalement en ce que l'acheteur devine le plus bas prix auquel le vendeur est disposé à laisser l'article, ou découvrir si possible le prix le plus haut que lui, acheteur est disposé à donner (Theory of political economy 1888 ch IV p. 124) Or, à supposer même que l'ouvrier soit aussi bon psychologue et discuteur que le patron, comment connaîtrait-il, en général, les besoins de main d'oeuvre du patron? Il lui faudrait, pour cela connaître l'état de ses affaires, ses livres de commerce etc. Tandis que le patron n'a pas besoin de beaucoup d'enquêtes ni de questions pour savoir à quel point l'ouvrier a besoin de lui.

Ce n'est pas tout.

Le patron est souvent plus riche que l'ouvrier, et cela lui donne une nouvelle et double supériorité: d'une part il pourra attendre, décider de retirer son offre quand les exigences de l'ouvrier lui paraîtront exagérées; d'autre part il aura sur son adversaire le fressage, la force sociale incomparable que donne l'indépendance financière. N'est-il pas aussi, socialement un "maître" habitué à commander, un chef?

Aussi, on peut conclure comme Adam Smith le prévoyait déjà en 1776: "il n'est pas difficile de prévoir laquelle des deux parties doit, dans toutes les circonstances ordinaires, avoir l'avantage dans le débat et forcer l'autre à accepter ses conditions" (Wealth of nations LIV I ch VIII).

Nous avons raisonné en général, en supposant un ouvrier isolé en présence d'un chef d'entreprise. Il y a cependant des exceptions.

On peut rencontrer des cas où c'est le salarié qui dicte ses conditions. Tel est celui de certains salariés intellectuels: un grand médecin, un grand avocat, qui choisissent

leur clientèle, un chanteur ou un artiste en renom. Dans l'industrie, certains ouvriers ayant un tour de main, une habilité professionnelle unique ou rare, pourraient se trouver aussi dans une situation avantageuse. Mais ce n'est pas à coup sûr le cas habituel.

Nous conclurons de ce qui précède qu'en général l'ouvrier, isolé, est vaincu d'avance dans la lutte que représente le marchandage du salaire.

Ajoutons que nous avons, par raison de théorie, supposé qu'il y avait une véritable discussion, un véritable marchandage. Mais il convient de faire observer que, dans la grande industrie moderne, le débat même est impossible entre patron et ouvriers. On embauche les ouvriers dans les usines à des conditions qui sont " à prendre ou à laisser ". Le travailleur ne peut imposer des modifications au contrat, souvent imprimé et rédigé d'avance.

Dès lors, l'accord de volonté se borne à ceci que l'ouvrier se soumet, dans les limites des usages, aux conditions offertes par le patron.

§ 3. Facteurs déterminant le salaire.

1 _. Le salaire est un prix, nous l'avons dit. Il doit donc se former d'après la même loi que tous les autres prix, c'est à dire la loi l'offre et la demande, comme nous l'avons définie dans la théorie de l'échange.

La demande est représentée par le patron, l'offre par l'ouvrier.

Chacun a sa limite qu'il ne peut dépasser. Le prix de demande du patron à un moment donné forme limite supérieure, le prix d'offre de l'ouvrier forme limite inférieure.

On peut les caractériser toutes deux d'une manière générale.

a) Le prix de demande du patron ne peut dépasser le rendement net de l'ouvrier-limite. Nous appelons ainsi le dernier ouvrier que le patron a intérêt à employer. Si une usine a vingt ouvriers, et pas vingt et un, c'est que le salaire qu'on devrait payer au vingt et unième serait supérieur à ce que l'ouvrier rapporterait à l'usine: le vingtième est donc l'ouvrier-limite et son rendement indique le maximum que peut atteindre le salaire.

Il est clair que ce rendement dépend lui-même d'ailleurs de l'état de la technique, et même de l'ensemble de la production. C'est ici qu'on voit comme l'ouvrier est en concurrence avec la machine. Il y a pour chaque opération de la production, un salaire

pour lequel le patron a intérêt :
à employer de la main d'oeuvre,
à employer une machine,
ou à employer indifféremment l'ouvrier ou la machine.

b) Le prix d'offre, en dessous duquel l'ouvrier ne descendra pas est le minimum de subsistance, ce qu'il considère comme indispensable pour vivre
Et il s'agit évidemment d'une évaluation subjective : non d'une estimation de physiologiste ou de savant, mais de ce que l'ouvrier, dans son milieu, dans son temps, trouve indispensable. Limite évidemment variable, mais certaine : il faut que le salaire "vaille la vie", "vaille la peine de vivre", sans quoi on ne l'accepterait pas.
Celle sont les deux limites entre lesquelles le salaire finira par s'arrêter, mais entre lesquelles aussi, il est indéterminé. Il dépendra de l'habileté de la force respective des parties qu'il s'approche le plus de l'une ou de l'autre.

2. - Voyons maintenant quels sont les éléments qui entrent dans la formation du prix de demande et du prix d'offre.

a) Tout prix de demande dépend :
1°) du nombre des acheteurs.
2°. de la quantité de marchandise qu'ils désirent.
3°. de leur estimation subjective de la valeur de cette marchandise.
4°. de leur estimation subjective de la marchandise qu'ils doivent donner en échange, c'est à dire de la monnaie. (V. ch. II § 4 p. 181).
Rapportons chacun de ces éléments à la demande de travail.
1°. le nombre de patrons est évidemment un facteur essentiel. Tout le monde sait que "quand deux patrons courent après un ouvrier, le salaire monte, que quand deux ouvriers courent après un patron, le salaire baisse." (Bastiat) C'est donc le nombre de patrons qui fait leur concurrence.
En outre, comme il faut nécessairement pour former l'accord des volontés, un patron et un ouvrier, ou un nombre égal de volontés, on voit immédiatement l'importance du nombre de patrons.
2°. Cependant, chacun d'eux doit être multiplié par la quantité de main d'oeuvre qu'il désire, puisque chacun peut avoir à employer plusieurs ouvriers et pendant un temps variable. Un patron demandant mille ouvriers à la fois, pèsera plus, dans la

détermination du salaire qu'un autre qui ne demande qu'un ouvrier.
Ces deux facteurs forment la base quantitative de la demande. Les deux autres se rapportent à la valeur-limite ou marginale.
3° L'estimation subjective de la valeur de la main d'oeuvre par le patron. Pour l'employeur, un ouvrier a une valeur de rapport, qui varie d'après les qualités physiques, professionnelles, et morales de l'ouvrier comme producteur : un ouvrier fort et bien portant vaut plus qu'un faible et malade ; un homme sachant son métier vaut plus qu'un apprenti ; un ouvrier consciencieux vaut plus qu'un blagueur.
Seulement, cette évaluation de l'employeur est elle-même subordonnée à une autre, à celle du produit pour le consommateur. Le patron n'engage pas un ouvrier parce qu'il travaille "bien" ou parce qu'il est méritant, ou parce qu'il a des charges de famille, mais parce que l'ouvrier lui produit une marchandise qui se vend. Dès que la marchandise ne se vend plus, il n'y a plus de salaire possible. De sorte qu'en définitive c'est l'estimation du consommateur du produit, qui fait le prix de celui-ci, et par conséquent le salaire. Du moins le salaire possible.
Il en résulte que c'est dans les ressources des consommateurs que se trouve en dernière analyse l'élément capital dominant la demande de main d'oeuvre.
4° L'estimation subjective de la monnaie n'est qu'une autre forme de la valeur-limite de la main d'oeuvre pour le patron. En effet quelqu'un qui a beaucoup d'argent estimera toute chose qu'il achètera plus haut qu'un autre, puisque pour lui, la valeur-limite de la monnaie sera moindre. Ainsi l'on voit chez les gens riches, les services des domestiques bien moins lourds et durs que ceux des domestiques des gens moins fortunés, être payés bien davantage, tout simplement parce que l'employeur a de l'argent.
De même, toutes choses égales d'ailleurs un patron à son aise, trouvera plus aisément un salaire élevé à un ouvrier qu'un patron sans avoir.
b) Les éléments correspondants de l'offre d'une marchandise, rappelons-le, sont les suivants :
1° Le nombre des vendeurs.
2° la qualité de marchandises qu'ils veulent vendre.
3° leur estimation subjective de la monnaie.
4° leur estimation subjective de leur marchandise.
Appliqués à l'offre de travail ils donnent lieu aux observations suivantes :

1° Le nombre d'ouvriers cherchant travail est tout aussi important que le nombre de patrons. Il est tellement que dans certains métiers, dans certaines catégories de travailleurs, par exemple chez les ouvriers non qualifiés, il est tout à fait capital. Restreindre le nombre de bras a toujours été la première action d'une politique syndicale efficace; l'abondance des bras a toujours été recherchée par les patrons. De là la haute spécification chez nous des abonnements d'ouvriers sur les lignes de chemin de fer, qui mettent le réservoir de main d'oeuvre des campagnes à la disposition de la grande industrie. De là aussi l'influence de ce qu'on a appelé, après Marx, l'armée de réserve de l'industrie: ces bras inoccupés attendant, autour des usines, un emploi à tout prix.

2°. La quantité de travail que les ouvriers peuvent, ou veulent, fournir est naturellement à placer à côté de leur nombre. D'une part la nature a mis des bornes à la capacité de travail: un ouvrier ne peut pas travailler vingt quatre heures ni même beaucoup moins, avec la même intensité. D'autre part la volonté des ouvriers faut y mettre (avec la coutume) des limites ainsi que la loi: Ce qu'on peut obtenir d'un terrassier parisien surveillé et stimulé par le chef de son syndicat n'est pas autant que ce que l'on obtient d'un terrassier piémontais, arrivé en Belgique pour se faire un pécule.

3°. Pour se rendre compte de la valeur-limite du salaire chez l'ouvrier, il faut la décomposer en deux facteurs, comme nous l'avons fait pour le patron.

Il y a tout d'abord l'estimation subjective de la somme d'argent que l'ouvrier veut recevoir.

Cette estimation dépend d'une foule de facteurs plongeant dans l'esprit de chaque homme, dans l'un d'eux est en première ligne la quantité de monnaie qu'il possède. Comme l'immense majorité des ouvriers est pauvre, la valeur-limite de la monnaie est en général estimée très haut.

D'autre part, personne ne désire de la monnaie pour elle-même, mais pour ce qu'elle peut procurer: nourriture, logement, vêtements, plaisirs. Aussi, la somme d'argent est-elle rapidement transformée dans l'esprit en valeur "réel" et l'estimation devient alors celle du <u>standard of life</u>, du niveau de la vie.

Ce niveau est variable d'après le temps et le lieu, d'après le métier et, dans le métier, la catégorie à laquelle l'ouvrier appartient. Il ne comprend pas seulement le nécessaire mais ce superflu qui est souvent plus indispensable que le reste.

Ensuite, le salaire n'est pas seulement une somme de monnaie, c'est une somme entourée de circonstances accessoires qui contribuent à la faire estimer haut ou bas : la continuité du travail (ouvriers des chemins de fer de l'état par exe.) la considération qui s'attache à l'emploi, l'agrément du travail, la proximité du travail enfin l'influence personnelle du patron ou des compagnons, tout cela s'apprécie et fait corps avec l'estimation subjective du salaire, les désavantages ou désagréments du travail agissant en sens contraire.

4° L'estimation subjective de sa propre main d'oeuvre par l'ouvrier n'est non plus qu'une face de son estimation subjective du salaire.

Il y a tout d'abord des gens pour qui le loisir, le repos, ont plus de valeur que toute espèce de salaire. Ceux-là estiment leur main d'oeuvre trop haut pour qu'elle ait un prix.

Ensuite, il y en a qui se trouvent en présence d'une alternative : travailler pour soi, ou travailler (contre salaire) pour autrui, et ici encore, il y a une pesée psychologique qui peut être toute à l'avantage du travail indépendant et défavorable au salaire (Exe. Certains paysans préférant vivre très petitement sur leurs terres que de se louer comme ouvriers).

Enfin, il y a l'estimation directe de la main d'oeuvre, fruit d'une longue expérience, chez un homme qui s'est souvent loué en salarié, ou chez celui qui sait calculer ce que lui a coûté une éducation, un apprentissage, le temps et les efforts passés.

De là, en tout cas, chez tout offreur de travail, un élément qui ne peut pas manquer d'agir.

Ce sont tous ces éléments réunis qui concourent à former les prix de demande et d'offre dont nous avons indiqué plus haut les limites.

Si l'on recherche quels sont, dans l'état actuel des choses, les plus importants en fait, nous dirons que c'est d'une part le rendement net de l'ouvrier, son effet utile. limite qui a une action décisive sur le prix de demande, et d'autre part, l'estimation du standard of life par l'ouvrier.

Mais ce n'est là qu'une indication sommaire, en réalité tous les éléments agissent ensemble pour aboutir au prix maximum et minimum indiqués.

Ajoutons que nous n'avons traité ici que les éléments d'ordre économique. Il est certain que dans la réalité une multitude d'autres facteurs agissent : la coutume en 1ère ligne, la charité, des sentiments altruistes, la vanité, l'ambition politique ou autres etc.

et il n'y a rien d'impossible à ce que les éléments extra-économiques aient même la prépondérance.

§ 4 - La théorie du fonds des salaires.

La théorie du fonds des salaires (Wage Fund theory) quoique abandonnée de nos jours, doit être examinée parce qu'elle a eu une grande autorité jadis et qu'on la retrouve parfois, sans le savoir, dans certaines allégations contemporaines.

Elle a son origine dans une observation de Malthus. Il soutenait qu'on ne peut "en donnant de l'argent à une pauvre, le rendre capable de vivre beaucoup mieux sans ajouter proportionnellement la condition d'autres individus de la même classe - car, en supposant que le produit du pays reste le même, je lui donne un titre à avoir une plus grande part de ce produit qu'auparavant, ce qui montre qu'il ne peut recevoir sans diminuer la part des autres." (Essay on Population bk III ch V pp. 333-334).

Malthus pensait évidemment au produit du sol, et tout spécialement à la nourriture.

Mais James Mill, adoptant son opinion, la généralisa, et soutint que c'est le montant du capital (comprenant la nourriture, les matières premières, les instruments de production) qui détermine la part de la richesse nationale que les classes ouvrières ont à se partager. C'est de là qu'on s'est plu à affirmer que le fond des salaires était une quantité fixe, et l'on en est arrivé à soutenir que le salaire moyen de l'ouvrier était nécessairement en proportion directe du capital et en proportion inverse de la population ouvrière. C'est ce qu'on résumait dans une formule.

$$S = \frac{C}{P}$$

Où S était le salaire moyen, C le capital et P la population.

De là, cette conclusion sur laquelle s'étendaient volontiers les partisans de cette théorie: le salaire ne peut donc augmenter que de deux manières : ou bien en augmentant le capital, et l'on disait aux ouvriers épargnez, ou bien en diminuant la population et l'on donnait aux ouvriers le conseil d'avoir moins d'enfants.

Il est facile de montrer que cette formule ne signifie rien, ou bien est totalement fausse.

a) Pour qu'elle soit exacte, il faut admettre que C représente la partie du capital qui est distribuée en salaires, et P le nombre des ouvriers entre lesquels cette somme

a été distribuée. Il est bien clair alors que le salaire moyen est le quotient du salaire total par le nombre de participants.

Mais cela ne nous apprend rien du tout sur le fonds des salaires proprement dits.

b) A la vérité, les auteurs de la théorie voulaient dire davantage: Ils pensaient que comme "l'industrie est limitée par le capital", il y avait des limites assignables à cette partie du capital qui payait les salaires, et ils croyaient vraiment que le fonds était fixe, pendant une période donnée. Or il est certain que si l'on fait rentrer les salaires dans le capital circulant (C'est le point de vue du capitaliste, non le point de vue social) personne ne peut déterminer la part qu'ils représentent de l'ensemble du capital; celui-ci comprend en effet:

1°) une autre partie de capital circulant qui est constituée entre autres par les matières premières;

2°) tout le capital fixe.

Et l'on ne peut dire quelle somme des biens épargnés annuellement est convertie en l'une ou l'autre de ces catégories. Le fait-on même, qu'on ne pourrait garantir que le rapport resterait le même.

En outre, l'idée fondamentale même de la théorie est fausse. Les salaires ne sont pris sur le capital, qui ne se trouve entre les mains de l'entrepreneur que momentanément. L'entrepreneur, en effet, ne fait que des avances, dans lesquelles il rentre lors de la vente du produit.

De sorte que le vrai fonds des salaires est entre les mains du consommateur.

Quant aux conséquences pratiques de la théorie, il est très heureux que les classes ouvrières ne les aient jamais acceptées. Rien n'était mieux fait pour discréditer l'économie politique et lui mériter le nom de "science lugubre" que lui donna Carlyle.

Il y avait en effet une certaine ironie à prêcher l'épargne à ceux dont les revenus sont les plus réduits, et la continence ne peut avoir d'effet qu'au bout d'une ou deux générations à ceux qui ont faim présentement.

Mais les objurgations des économistes classiques n'ont pas détourné les ouvriers de l'organisation syndicale, et par elle de l'amélioration directe de leur sort: les trade-unions ont su obtenir de meilleures conditions de travail et de salaires tout en dédaignant la formule du fonds des salaires.

Il est juste de dire que John Stuart Mill lui-même, après l'avoir défendue comme un patrimoine paternel, a fini par l'abandonner (V. Fortnightly Review mai 1869)

35. La théorie de la loi d'airain

La théorie de la loi d'airain des salaires vient d'une interprétation un peu extensive de

quelques maximes de Ricardo par le célèbre agitateur socialiste allemand F. Lassalle: "La cruelle loi d'airain des salaires est la suivante: Le salaire moyen reste toujours réduit à ce qui est nécessaire pour l'entretien de la vie, à ce qui est indispensable de par la coutume chez un peuple à perpétuer l'existence et à la reproduction. C'est là le point autour duquel le salaire réel gravite en tout temps avec les oscillations d'une pendule sans pouvoir jamais s'élever plus haut et sans pouvoir jamais descendre beaucoup plus bas. Il ne peut en effet s'élever d'une façon durable au dessus de cette moyenne car sinon la vie meilleure et plus facile des ouvriers amènerait une augmentation de la population ouvrière, et par conséquent de l'offre des bras qui rabaisserait bientôt le salaire au moins à son premier niveau. Le salaire ne peut non plus d'une façon durable descendre profondément en dessous de ce qui est nécessaire à l'entretien de la vie, car alors on émigre, ou s'abstient de se marier, ou de mettre des enfants au monde, et enfin il se produit à cause de la misère une diminution du nombre des ouvriers qui réduit par conséquent l'offre des bras et ramène le salaire précédent." (Offenes Antwortschreiben. 1863)

Cette théorie est une combinaison:

a) de la théorie du fonds des salaires,

b) " " " de l'accroissement ou de la diminution de la population par la hausse ou la baisse des salaires.

Elle fut adoptée en partie par Karl Marx qui la modifia en ce sens qu'au lieu de faire jouer le plus grand rôle à l'augmentation de la natalité, il y a substitué l'action de l'armée de réserve. "Cette partie de la population ouvrière transformée continuellement en bras inoccupés ou à demi occupés." Mais pour lui, comme pour Lasalle, le niveau vers lequel tend le salaire fatalement est "le coût d'entretien du travailleur, exprimé également en travail." "Pour son entretien et sa conservation, l'individu vivant a besoin d'une certaine somme de moyens de subsistance. Le temps de travail nécessaire à la production de la force de travail se résout donc dans le temps de travail nécessaire à la production de ces moyens de subsistance; ou bien la valeur de la force de travail équivaut à la valeur des moyens de subsistance nécessaires à l'entretien de son possesseur." Il reconnaît que ce niveau est variable de pays à pays, d'époque à époque. Mais "pour un pays donné, une période donnée, la limite moyenne des nécessités de la vie est aussi donnée. (Das Kapital T. I ch. IV sect. 3.)

Pour bien comprendre la portée et la signification de cette théorie célèbre, qui fit à

un moment donné un argument puissant dans la bouche des socialistes, il faut savoir que, malgré la formule de Lasalle, qui parlait de "ce qui est indispensable par la coutume chez un peuple", on l'entendait toujours comme faisant graviter le salaire autour du minimum de subsistance. De là son nom de loi d'airain, de là sa qualification de loi cruelle. Les ouvriers étaient toujours réduits au strict nécessaire et tandis que les capitalistes devenaient toujours plus riches, les ouvriers restaient toujours aussi pauvres.

Il y avait cependant dans l'exposé même de la théorie, des points qui étaient de nature à en montrer la faiblesse:

1°) Ce qui est indispensable à l'ouvrier "de par la coutume", ne pouvait pas au fond signifier le minimum physiologique. Il suffisait donc que la coutume (c'est à dire les exigences des ouvriers) fit considérer comme nécessaire une plus grande somme de biens pour que le salaire s'élevat. Multipliez les besoins et vous ferez monter les salaires. La loi cruelle portait donc en elle-même le salut.

2°) Ensuite il était visible que les causes antagonistes qui devaient ramener le salaire à son niveau normal, avec la régularité d'un pendule, ne pouvaient agir de la même manière. Si la misère et la maladie empêchent le salaire de rester longtemps en dessous du minimum d'existence, c'est qu'elles agissent tout de suite, rapidement; mais avant que la vie meilleure et plus facile des ouvriers amène une augmentation de la population ouvrière, par l'augmentation de la nuptialité et de la natalité, il se passera au moins une génération. - Si même on attend cet effet d'une invasion d'ouvriers d'autres métiers ou de l'"armée de réserve", encore faudra-t-il beaucoup plus de temps qu'il n'en faut aux maladies de la faim pour décimer la classe des prolétaires. Or, pendant ce temps, si les ouvriers s'habituent à un niveau de vie plus élevé, si la coutume s'implante de nouveaux goûts et de nouveaux besoins, ceux-ci vont à leur tour empêcher le salaire de descendre.

En dehors de ces considérations, il y a quelques arguments qui suffisent à ruiner complètement la théorie de la Loi d'airain:

1°) il n'y a pas un minimum de subsistance pour toute la classe ouvrière, parce qu'il n'y a pas une seule classe ouvrière. Il y en a beaucoup.

Chaque métier, et dans chaque métier chaque région forme un marché à part, qui n'est influencé que très difficilement et très rarement par les autres. Les maçons..

ne font pas concurrence aux typographes. et les typos belges ne font pas concurrence aux typos anglais. Il y a donc, sur chaque marché de main d'oeuvre un niveau d'existence qui est considéré comme un minimum, et en dessous duquel, à coup sûr, le salaire ne descendra pas. Ce qui satisfait une dentellière ne satisfait pas un métallurgiste. etc.

2°. Le minimum en dessous duquel le salaire ne peut descendre est bien plus élevé, dans chaque métier que ce qui est indispensable pour vivre et se reproduire. „ C'est ce qui est considéré par l'individu comme le minimum de ce qu'il faut pour continuer à rester dans le métier Nous avons vu la portée de cet élément dans la formation de la valeur subjective des salaires. Il n'y a pas de doute qu'il comporte bien plus que le minimum de subsistance.

3°) La supposition que des ouvriers ayant plus de bien-être donneraient naissance à un plus grand nombre d'enfants, est contraire à l'expérience générale de tous les peuples civilisés. On constate au contraire qu'à une augmentation de bien être correspond une chute de la natalité. Les Friendly Societies anglaises, qui ont des statistiques assez générales et assez précises pour donner des résultats admissibles, en ont fait depuis longtemps l'observation.

4°) Enfin, les faits contemporains démontrent à l'évidence deux choses qui sont incompatibles avec la loi d'airain : c'est d'une part que le salaire moyen est dans un très grand nombre de métiers supérieur au minimum de subsistance, et c'est d'autre part, que le salaire a, depuis un siècle ou un demi siècle, considérablement haussé.

La plupart des socialistes ont, d'ailleurs, abandonné la théorie de la loi d'airain. Bernstein a écrit (neue Zeit IX 1 Bd. p. 341) " qu'elle était la loi d'une époque lointaine nous, de la période des manufactures „ et il a ajouté qu'il ne peut plus en être question de nos jours; " la législation des fabriques et les syndicats l'ont abrogée (abgeschafft). " (Ibid p 604)

Bibliographie.

En dehors de tous les manuels, qui traitent nécessairement du salaire:
V. Paul Leroy Beaulieu. Essai sur la répartition des richesses. Paris 1881. Francis A Walker. The wages question. London 1877. Lujo Brentano. Die Lehre von den Lohnsteigerungen (. Jahrbücher für Nationalökonomie, 1871) et Arbeitsverhältniss gemäss dem heutigen Recht. Leipzig 1877: Paul Beauregard. Essai sur la théorie du salaire La main d'oeuvre et son prix. Paris 1887 - Edmond Villey : La question des salaires

ou la question sociale. Paris 1887. W. F. Thornton, on Labour. 2e ed. London 1870. John Bates Clark. The distribution of wealth, a theory of wages, interest and profit. New-York 1899. O. von Zwiedeneck. Südenhorst. Lohnpolitik und Lohntheorie, mit besonderer Berücksichtigung des Minimallohnes. Leipzig 1900. David F. Schloss. Methods of industrial remuneration, 3e édit. London 1898. Trad. fr. par Ch. Rist. Les modes de rémunération du travail. Paris 1902. Ludwig Bernhard, Handbuch des Lohnungsmethoden. Leipzig 1906 et die Akkordarbeit in Deutschland. Leipzig 1903. Christian Cornélissen, Théorie du salaire et du travail salarié. Paris 1908. Conrad Schmidt. Der Natürliche Arbeitslohn. Leipzig 1887. E. Chevalier. Les salaires au XIXe siècle. Paris 1887. Spécialement sur la théorie du fonds des salaires. T. Malthus, Essay Population. bk III ch. V London 1798. James Mill. Elements of political Economy. ch. II §2. London 1821. John Stuart Mill. Political Economy. bk I ch. 5. bk II ch III people's éd. London 1868. F. D. Longe A réfutation of the wage fund theory. London 1866. L'article Wages au Dictionary de Inglis Palgrave. F. W. Taussig. Wages and Capital, an examination of the wages fund Doctrine. London 1896.

Sur la théorie de la loi d'airain: D. Ricardo. Principles ch. V Ferdinand Lassalle. Offenes Antwortschreiben an das Zentralkomitée zur Berufung eines Allgemeinen Arbeiter-Kongress zu Leipzig. Leipzig 1863. Bernstein Zur Geschichte und Théorie des Sozialismus.

Chapitre III

La Protection légale des travailleurs.

§ 1er. Historique

La protection légale des travailleurs n'apparait qu'après la grande révolution industrielle de la fin du XVIIIe siècle, quand la fabrique et le machinisme viennent bouleverser le système de la production des biens et avec lui, l'organisation sociale.

Elle prend naissance en Angleterre dès que le régime de la liberté absolue dans le contrat de travail a pu s'établir. Ce régime a pour résultat, dans les premières filatures de coton, de criminels abus qui révoltent la conscience publique. La 1ère loi est de 1802; elle concernait

le travail des enfants.

"Cet Act du parlement portait: La durée journalière du travail des "apprentis" devait être limitée à douze heures. Le travail de nuit (des apprentis) devait être graduellement réduit et supprimé en 1804. Les apprentis devaient recevoir l'instruction: lecture, écriture, arithmétique; on devait donner un vêtement à chacun d'eux par an. Les fabriques devaient être blanchies à la chaux deux fois par an, et en tout temps convenablement ventilées; des dortoirs différents devaient être aménagés pour les apprentis de sexe différent, et pas plus de deux enfants ne devaient partager un lit. Les apprentis devaient assister aux services religieux au moins une fois par mois. En réalité, il s'agit moins d'une loi protectrice du travail que d'une extension de la loi des pauvres de la reine Elisabeth sur les apprentis des paroisses. En effet, la loi ne s'appliquait qu'aux enfants, sans limitation d'âge, placés par les paroisses (notamment de Londres) censément en "apprentissage" dans les nouvelles fabriques. Ces enfants étaient logés, nourris et vêtus aux frais des employeurs, mais ils subissaient de mauvais traitements et leur vie était un enfer. On a des mémoires du temps et des témoignages sans nombre.

L'Act fut adopté sans opposition. Le gouvernement était présidé par le premier Sir Robert Peel, propriétaire de filatures lui-même, où il reconnaissait naïvement que des abus considérables existaient. (V. Hutchins et Harrison. History of Labour legislation. pp. 15 et suiv. Alfred (= S. Kydd) History of the factory movement. 1857. t. I. p. 15 et suiv.) Mais cette loi n'a jamais été exécutée: l'exécution en était laissée aux juges de paix, qui devaient eux-mêmes désigner, parmi eux, deux inspecteurs, dont un devait être clergyman. La législation resta lettre morte jusqu'en 1833, époque où fut instituée l'inspection du travail. Le 8 juin 1847, un pas important est fait par la promulgation de la loi des dix heures, dans l'industrie textile. En 1878, une loi générale s'applique aux fabriques et ateliers. (Factory and Workshop Act. 27 mai 1878)

A partir de cette époque l'action du législateur ne fait que s'accentuer.

En France, les écrits de Villermé (1839-1840) donnent l'éveil. La première loi, sur le travail des enfants, date du 22 mars 1841. Puis viennent deux décrets de 1848, dont l'un, encore en vigueur (du 9 septembre) limite à 12 heures la durée journalière du travail des ouvriers adultes dans les fabriques. En 1874 seulement est promulguée une loi efficace sur le travail des enfants. Elle est revisée et étendue aux adolescents et aux femmes en 1892 et 1893. La loi Millerand-Colliard de 1900 introduit, par paliers, la journée normale de dix heures

dans les établissements où travaillent à la fois des ouvriers adultes et des femmes.
En Prusse, on trouve une loi protectrice des enfants dès 1839. Adoptée et étendue par la Confédération de l'Allemagne du Nord en 1868, elle fut reprise par l'Empire jusqu'en 1878 où une nouvelle loi fut adoptée. Le grand édifice des assurances sociales commence à s'élever de 1880 à 1884. La loi du 1er juin 1891 qui est encore aujourd'hui la loi principale, renferme notamment une limitation générale de la durée du travail des femmes. La législation sur le travail des enfants a été refondue et profondément modifiée en 1903.
En Autriche, le Gewerbeordnung du 20 décembre 1859 contient les premières dispositions efficaces. Loi loi sur l'inspection du travail du 17 juin 1883, celle du 20 juin 1901 introduit la journée de 9 heures dans les mines. (puis d'autres lois subséquentes donnent un système de législation très avancé)
En Suisse, la loi fédérale du 23 mars 1877 est venue se substituer aux diverses lois cantonales. Elle contient notamment la journée normale de 11 heures pour tous les ouvriers de fabriques.
Dans notre pays, les abus de la "liberté" sans contrôle se firent sentir dès le régime Hollandais; mais sans aboutir à une intervention législative. L'enquête de 1843, ordonnée par le ministre Nothomb, révéla une situation déplorable à laquelle les rapporteurs proposaient de porter remède, par une loi contenant tous les éléments de la protection légale (1848). Des réclamations et des pétitions émanant d'autorités communales et provinciales, d'industriels même (notamment à Gand) amenèrent Rogier à présenter en 1859, un projet de loi plus modéré que celui de la commission de 1848. Ce projet resta dans les cartons de la Chambre. Un grand débat qui eut lieu en 1867 montra l'opposition résolue du ministère libéral à toute intervention législative, même pour les enfants.
En 1878, la chambre adopta un projet sur le travail des enfants dans les mines. Il fut rejeté par le Sénat. La réforme commença par voie administrative, par l'arrêté royal sur les mines du 28 juin 1884 (Sainctelette). Mais il nous faut arriver aux troubles de 1886 pour voir une modification considérable dans l'attitude des classes dirigeantes. Depuis lors, une série de lois viennent limiter la volonté des parties dans le contrat de travail: celle du 16 août 1887 (complétée les 15-17 juin 1896) règle le paiement des salaires. celle du 18 août 1887 limite la saisissabilité et la cessibilité des salaires; celle du 13 décembre 1889 réglemente le travail des femmes, des adolescents et des enfants; celle du 15 juin 1896 ordonne la rédaction de règlements d'ateliers; celle du 2 juillet 1899 donne au gouvernement des pouvoirs réglementaires considérables pour garantir la santé et la sécurité des ouvriers, sans compter le développement de la réglementation des établissements dangereux, insalubres ou incommodes.

La loi du 10 mars 1900 sur le contrat de travail, celle du 31 juillet 1902 sur le mesurage du travail, celle du 24 décembre 1903 sur la réparation des dommages résultant des accidents du travail, constituent de nouveaux progrès. La loi du 17 juillet 1905 sur le repos du dimanche, vient pour la première fois réglementer le travail des ouvriers adultes et le 31 décembre 1909 la loi fixant la journée du travail dans les mines recevait la sanction royale. Elle réduit à 9 heures la journée des ouvriers pour les travaux du fond.
Dans tous les Etats industriels de l'Europe, de l'Amérique, de l'Australie existe une législation de ce genre.

§ 2. La question de principes.

Il n'y a plus aujourd'hui d'adversaires absolus de toute protection légale des travailleurs. Tout le monde admet au moins l'intervention de la loi en faveur des petits enfants. C'est déjà reconnaître que l'Etat a des devoirs stricts envers la société : il est le gardien, à tout le moins de la santé publique, de l'avenir de la race.
Peut-être trouverait-on moins d'unanimité en faveur de la protection des femmes adultes. Certains féministes notamment, paraissent y être opposés. Mais ces réserves sont négligeables et l'on peut affirmer que très généralement on admet de nos jours la nécessité de la protection légale des "mineurs".
L'enfant doit être protégé parce qu'il n'a pas la faculté de vouloir et de ne pas vouloir, il est sous l'empire d'autrui ; l'Etat a le devoir de le protéger parce qu'il est l'avenir de la race.
Ce sont les mêmes motifs qui sont admis pour la protection légale des femmes, même majeures. Notre loi belge interdit le travail avant et après leur accouchement pour éviter la grande mortalité infantile, la dégénérescence. De plus, les motifs de protection pour la femme sont renforcés par des raisons de moralité et de décence.
La controverse s'élève dès qu'il s'agit des hommes adultes. Elle repose sur une fausse conception de la liberté individuelle et des obligations de l'Etat. La notion de liberté est toute relative. Ce qui fait la liberté de l'un fait la contrainte de l'autre. Dans le contrat de travail, il y a généralement un fort (le patron) et un faible (l'ouvrier) s'abstenir c'est livrer celui-ci à celui-là, c'est protéger la liberté du patron.
Il est facile de démontrer qu'au point de vue de son consentement dans le contrat, l'ouvrier adulte est souvent un mineur. Il en résulte que la conception négative de la liberté aboutit à méconnaître la véritable liberté "faire ce qu'on veut." Aussi la protection

légale est un moyen d'assurer la liberté. Il y a dans nos lois beaucoup d'exemples de restrictions, d'interdictions destinées à garantir la liberté (Code civil art. 1781). La phrase de Lacordaire, souvent citée est toujours juste: "Entre le fort et le faible, entre le riche et le pauvre, entre le maître et le serviteur, c'est la liberté qui opprime, la loi qui affranchit."
L'ouvrier protégé (par exemple en Angleterre) est plus réellement libre qu'un autre.
Les devoirs de l'état sont, d'ailleurs, plus étendus qu'on ne le croit. En concédant qu'il doit intervenir pour protéger la santé publique et l'avenir de la race, on reconnait déjà que son action ne peut se borner aux enfants et aux femmes: aussi il réglemente à juste titre le travail des hommes adultes dans les industries "dangereuses et insalubres". Mais il y a plus: la santé des pères n'est-elle pas aussi importante que la santé des mères?
En outre, la mission de l'état ne se limite pas à une simple mission de police. C'est une obligation pour lui de maintenir les conditions d'existence et de développement d'une société policée, d'une culture supérieure. Par conséquent, il doit veiller à ce que des hommes vivent une vie d'hommes et non de brutes. Leurs qualités intellectuelles et morales sont tout aussi importantes que leurs qualités physiques. De là la nécessité de leur conserver la possibilité du progrès mental et social, ce qui est exclu, notamment par une durée excessive du travail journalier. D'autre part, le souci de maintenir les forces productrices de la nation à la hauteur des exigences modernes suffirait à justifier l'action de l'état. On ne manque pas d'objecter la difficulté de soutenir la concurrence étrangère, la lutte internationale pour la conquête des grands marchés, pour l'expansion de l'industrie nationale. Mais on oublie alors que cela ne peut se faire qu'avec une main-d'oeuvre appropriée, avec des ouvriers supérieurs dont le rendement est considérable. Et ce n'est certes pas une population misérable et épuisée qui nous permettra de réaliser ces conditions. Il faut des ouvriers instruits susceptibles de s'adapter aux progrès techniques, bien nourris, résistants, ne vivant pas dans l'insécurité du primitif.
Ce progrès ne peut être atteint par l'initiative privée. Sans doute, la loi sans les moeurs est impuissante, mais l'initiative privée seule est aussi incapable: bien des patrons animés des meilleures intentions furent empêchés de les réaliser, à cause de la concurrence; quant aux associations privées, elles sont insuffisantes (exemple, l'Association Hoegt de Verviers et l'Association pour le repos dominical, qui n'aboutirent à aucun résultat effectif.) Il est clair que les lois de protection ont des limites dans la nature des choses: elles ne doivent pas tuer l'industrie sous prétexte de protéger les travailleurs. Il faut tenir compte des situations relatives et contingentes.

Les considérations d'hygiène et de nécessité viennent au premier plan. Peuvent elles aller jusqu'à la suppression d'industries (ex. Allumettes, Céruse)? La question est alors entièrement de la compétence du médecin hygiéniste. En second lieu, il est évident qu'une limitation générale de la durée du travail n'est indiquée que si le bénéfice social qu'on tire de cette limitation est appréciable.

Enfin il ne faut pas oublier qu'au début toute réforme impose des charges et qu'en conséquence, il ne faut les appliquer que graduellement et prudemment. Il n'y a pas lieu de s'effrayer si les résultats immédiats de l'application de la loi marquent une diminution de profit, car il faut un certain temps pour que l'équilibre un instant rompu se rétablisse et que l'on constate une augmentation de rendement.

Il est consolant en effet de constater que la protection légale a toujours favorisé le progrès technique en même temps que le progrès social.

§3. Etat actuel de la protection légale.

I Le contrat de travail. Il a fallu arriver aux dernières années du XIXe siècle pour voir le législateur se préoccuper du droit du contrat de travail. Déterminer l'étendue des obligations réciproques et la manière dont elles prennent fin, déterminer la nature du contrat, tel est le but général de cette législation dont notre loi du 10 mars 1900 est un bon exemple. Ainsi il y est spécifié qu'on ne peut engager son travail qu'à temps ou pour une entreprise déterminée, que le patron doit toujours veiller à ce que le travail s'accomplisse dans des conditions convenables au point de vue de la sécurité et de la santé de l'ouvrier et que les premiers secours soient donnés en cas d'accident, que le patron doit fournir à l'ouvrier un logement convenable et une nourriture saine et suffisante dans le cas où il s'est engagé à le loger et le nourrir, elle interdit au patron de retenir les outils de l'ouvrier sous aucun prétexte et elle l'oblige à apporter à la conservation des outils de l'ouvrier les soins d'un bon père de famille. Elle fixe les cas de rupture d'engagement sans préavis et spécifie les indemnités en cas de rupture illicite. Elle limite à 1/5 de salaire les prélèvements qui peuvent être faits à titre de garantie de ses obligations et dans quelles conditions.

Les lois relatives aux règlements d'ateliers (en Belgique 1896) sortent des mêmes préoccupations: assurer le consentement au moins formel des contractants, mettre de la clarté dans leurs engagements: le règlement indique la durée du travail, les intervalles de repos, jours de chômage, la manière dont le salaire est déterminé et l'époque de paiement, les droits et devoirs des surveillants l'organisation de la discipline, les recours des ouvriers, en cas de plainte, les pénalités (les amendes ne peuvent dépasser 1/5 du salaire.

La rupture du contrat de travail était jadis punie comme un délit. Les législations d'aujourd'hui n'y attachent plus que des conséquences civiles, mais règlent les délais de congé, les amendes les retenues sur les salaires etc.

Le paiement des salaires en monnaie ayant cours légal, est une des principales obligations de l'employeur. Il a fallu des lois pour en assurer l'exécution et prohiber le truck-system. Les lois sur le mesurage de l'ouvrage tendent également à empêcher les fraudes. Il y a des pays où les livrets d'ouvriers et les certificats sont encore obligatoires et soumis à une réglementation. (Ex en Autriche, Gewerbeordnung. 1880) En Belgique la loi du 10 juillet 1883 les a rendus facultatifs.

II La sécurité et la santé des ouvriers en général sont protégées par des textes formels dans la plupart des États. En Belgique, la loi du 2 juillet 1899 donne des pouvoirs étendus au gouvernement. Il est autorisé à prescrire des mesures propres à assurer la salubrité des ateliers ou du travail, la sécurité, même en dehors des entreprises classées comme dangereuses, insalubres et incommodes. L'arrêté du 30 mars 1905 contient des dispositions concernant la grandeur des locaux, la ventilation, l'éclairage, le chauffage, la propreté, les boissons mises à la disposition des ouvriers; il dicte certaines obligations quant aux travaux dans les endroits susceptibles de contenir des gaz délétères et au danger des machines; il exige la vérification périodique du matériel, il définit les conditions dans lesquelles doivent être maintenus les puits, citernes, réservoirs, escaliers, échelles, passerelles, galeries, échafaudages etc. Il interdit l'introduction de boissons alcooliques dans les ateliers etc.

Ce sont là des objets très importants de la protection légale, non seulement en eux-mêmes, mais parce que sur ce point la protection de l'ouvrier par les syndicats s'est montrée inefficace et parce qu'elle a une action éducative sur les patrons, aussi bien que sur les ouvriers. (prévention des accidents)

III La sécurité morale de la vie est le but des diverses assurances ouvrières. On veut protéger le travailleur contre les effets particulièrement préjudiciables pour lui des sinistres auxquels il est exposé. La pensée directrice est d'arracher le travailleur à l'angoisse de malheurs fortuits; l'accident, la maladie, la vieillesse, le chômage. L'assurance finira par s'étendre en outre aux veuves et aux orphelins. Nulle part, la législation n'est à cet égard aussi avancée, perfectionnée et efficace qu'en Allemagne. Elle fut

la suite de la loi contre les socialistes, au moment d'introduire le protectionnisme et l'esprit dans lequel elle fut conçue est contenu dans cette phrase de Bismarck (1878) "L'ouvrier doit se convaincre que l'Etat n'existe pas seulement pour la garantie des riches, pour demander des impôts, mais aussi et surtout pour veiller aux intérêts du peuple. Chaque loi de l'Empire doit être imbue de quelques gouttes d'huile socialiste."

L'étendue de l'assurance ouvrière en Allemagne est considérable. Par exemple: sont soumis à l'assurance obligatairement et de droit:

a) les ouvriers occupés d'une façon permanente et pour plus d'une semaine dans l'industrie; b) les ouvriers au service technique des postes et télégraphes et les Administrations de l'Armée et de la marine; c) les employés, contremaîtres, agents techniques, dont le traitement ne dépasse pas six marks par jour ou 2000 marks par an; d) les clercs de notaire, avoués, huissiers, employés des Cies d'assurance.

Peuvent être soumis à l'assurance après décision des autorités locales:

a) toutes les personnes de la première catégorie dont l'occupation n'est que transitoire ou d'une durée de moins d'une semaine. [Pour l'assurance contre les accidents, la loi organique du 30 juin 1900 s'étend obligatairement à la grande industrie, y compris l'Etat Postes et Télégraphes, Chemins de fer, Marine, à l'Agriculture et Eaux et Forets, aux ouvriers et employés gagnant moins de 3000 mk.

L'assurance peut être étendue par autorité locale: 1° aux petits entrepreneurs (3000 mk de revenu ou employant 10 ouvriers salariés) 2° aux ouvriers à domicile; 3° aux employés supérieurs et aussi à d'autres personnes soumises aux risques industriels. Les industriels sont constitués en corporations professionnelles (Berufsgenossenschaften) jouissant d'une pleine indépendance administrative et fixant les primes à payer, les indemnités en cas d'accidents et leur prescrivant avec autorité absolue les moyens préventifs de sécurité.

Le système belge ("Liberté subsidiée" pour les sociétés mutualistes et de retraite, et liberté de l'assurance-accidents) est incomplet et insuffisant.

IV Ce sont des considérations d'hygiène, de salubrité publiques et de protection spéciale de la santé des ouvriers qui entraînent la réglementation des industries dangereuses, insalubres et incommodes.

Le régime des établissements "classés" date en Belgique de 1863. Non seulement le Gouvernement a le droit de déterminer quels établissements sont classés, mais il peut leur imposer des conditions très rigoureuses d'exploitation. Les mines et particulièrement

les mines de houille sont soumises partout à un régime spécial, qui n'a pas seulement pour but la protection ouvrière, mais qui la comprend.

V. Les enfants, les adolescents, les femmes jouissent dans tous les pays d'une protection particulière à raison de leurs qualités personnelles. Le but est de garder dans sa fleur la génération future. De là l'interdiction absolue de tout travail, jusqu'à un certain âge, ou la nuit, ou de certains travaux spécialement nuisibles, la limitation de la durée des travaux autorisés, la prescription de pauses ou repos. La réglementation du travail des enfants se lie dans la plupart des pays à des prescriptions relatives à l'instruction.

VI. Le développement de la protection ouvrière tend à établir une journée de travail normale, soit générale (ex: la législation suisse et celle de l'Australie) soit pour certaines catégories d'établissements - ex: en France les établissements mixtes, les mines.

Le mouvement pour la journée de 8 heures est parti, non d'ouvriers paresseux, mais d'ouvriers qui voulaient avoir du temps pour s'instruire. Il y a un danger à raccourcir la journée normale l'alcoolisme. L'intervention de la loi n'est possible que quand elle a été préparée par les mœurs. L'interdiction du travail le dimanche (repos dominical) ou du moins un jour sur sept, implique la limitation du travail des adultes et réalise une semaine ou une quinzaine de travail normale.

VII. Des difficultés pratiques considérables et des égards légitimes pour le foyer familial ont empêché ou retardé l'application de la législation protectrice au travail à domicile. Cependant les abus sont nombreux et criants. L'Angleterre, l'Allemagne, l'Autriche, après les États Australiens ont commencé à prendre des mesures.

Le Gouvernement Anglais, dont les initiatives sociales sont étonnantes de hardiesse et d'efficacité à la fois, a par sa loi de 1909 sur les conseils d'industrie, donné pouvoir au "Board of trade" de créer des conseils d'industrie qui régissent certaines industries, et en particulier l'industrie à domicile.

Un conseil d'industrie est composé de 3 catégories de membres:

a) Des membres nommés par le board of trade, et n'ayant aucune attache avec le métier dont il est question. b) des représentants des patrons; c) des représentants des ouvriers.

La loi permet à ces conseils d'instituer des comités industriels de districts chargés de proposer au conseil un tarif minimum de salaire au temps et s'il le juge utile, un tarif minimum de salaire aux pièces, applicable à l'industrie dans leurs circonscriptions respectives.

Lorsque le tarif est fixé, il s'applique immédiatement dans les conditions restreintes suivantes:
a) les patrons ne peuvent payer des salaires inférieurs au minimum fixé à moins qu'il n'existe une convention écrite par laquelle l'ouvrier consent à recevoir un salaire inférieur.
b) Nul patron ne peut être admis à passer un marché avec un département ministériel ou une autorité locale, s'il n'a notifié au conseil qu'il accepte de se voir appliquer obligatoirement le tarif fixé.
Cette application restreinte ne dure pas plus de 6 mois, après quoi, le tarif est rendu obligatoire.

§IV L'Inspection du travail.

Les plus belles lois sont vaines si elles ne sont pas exécutées. L'expérience a montré que l'application des lois protectrices du travail n'est assurée que par la vigilence d'un corps de fonctionnaires de l'Etat, indépendants des autorités locales: ils sont nommés en Belgique les "Inspecteurs du travail".
L'institution remonte à 1833 en Angleterre. Elle s'est imposée successivement dans tous les pays ayant une législation protectrice dès qu'on a voulu rendre celle-ci sérieuse. On peut affirmer: "Tant vaut l'inspection, tant vaut la loi".
La mission des inspecteurs est des plus difficile, des plus complexe, des plus belle et haute à certains égards. C'est une véritable magistrature sociale. Elle ne se livre pas seulement à la constatation des infractions. L'inspecteur devrait être (et il l'est dans certains pays) le conseiller naturel de l'employeur, l'appui et le secours de l'ouvrier, ayant la confiance des uns et des autres. Au besoin il est leur arbitre. A raison de sa compétence spéciale et de son expérience; il est amené aussi à donner de nombreux avis aux autorités.
Dans beaucoup de pays, on se plaint de ce que le nombre des inspecteurs est insuffisant, en égard à l'augmentation croissante de leurs devoirs. Il faudrait aussi spécialiser leurs fonctions. Des dames sont inspectrices (depuis 1874 en France) des ouvriers sont "délégués" à l'inspection (depuis 1881 en Angleterre;) des médecins aussi (Baden 1896).
Il faut dire que la meilleure inspection ne peut rien sans l'appui de l'opinion publique, des autorités administratives des tribunaux.
Sous ce rapport, il y a bien des progrès à faire en Belgique

§5. Juridiction.

A côté des tribunaux ordinaires (justice de paix, tribunal correctionnel en Belgique) existent dans beaucoup de pays, certains tribunaux spéciaux ayant dans leur compétence l'application

de lois protectrices. Tels sont les conseils de prud'hommes en France (depuis 1804) et en Belgique, les tribunaux industriels de l'Allemagne et de l'Autriche. Composés de patrons et d'ouvriers. ils ont pour avantage de rendre une justice plus expéditive et moins coûteuse : on dit aussi qu'ils sont plus compétents.

§ 6. La protection légale internationale.

Après les législations nationales, s'élabore depuis quelques années, une protection légale internationale dont il est aussi malaisé de prévoir les conséquences que de nier les effets salutaires.

Déjà Robert Owen en 1818 et un industriel alsacien, Daniel Legrand, en 1841 et en 1857, s'adressaient aux divers gouvernements pour qu'ils s'entendissent à ce sujet.

Beaucoup d'adversaires de la protection légale internationale se déclarent disposés à l'admettre si elle est étendue à tous les pays concurrents. C'est l'objection « de la concurrence internationale ». Quelques auteurs ont eu une inconséquence d'une part à prétendre que la protection augmente la production de l'ouvrier, et d'autre part à demander qu'elle soit rendue internationale.

Cette mesure devrait être ~~inutile~~ mais il est certain qu'au moment de son application, la protection correspond à une augmentation des charges et certaines industries peuvent être menacées. Mais lorsque la législation a porté ses fruits, le progrès technique et l'amélioration de la main d'oeuvre compensent largement la baisse momentanée de la production.

Le Conseil fédéral suisse, en 1888, prit l'initiative de consulter les gouvernements des puissances industrielles sur l'opportunité de la réunion d'une conférence diplomatique. Ses efforts allaient aboutir en 1890 quand l'empereur d'Allemagne se substitua à lui et convoqua la conférence à Berlin. Celle-ci se contenta d'émettre des "vœux" qui ne reçurent aucune réalisation.

Deux congrès de législation du travail se réunirent en 1894, l'un à Zurich, l'autre à Bruxelles. De celui-ci sortit le projet de fonder une association internationale, privée, qui renouvellerait les efforts tentés précédemment. Elle fut créée à Paris en 1900, sous le titre d'association internationale pour la protection légale des travailleurs, se réunit à Bâle, où elle fixa son siège en 1901, y organisa un office international du travail, et devint le lien de sections nationales qui groupent aujourd'hui dans quinze états différents, les partisans de la législation du travail.

Grâce à ses efforts, à la préparation minutieuse et approfondie des questions qu'elle étudia, une conférence diplomatique réunie à Berne en 1905, arrêta les bases de deux con-

-ventions internationales qui furent signées en 1906: l'une oblige les états contractants à in-terdire l'emploi du phosphore blanc l'industrie des allumettes; par l'autre ils s'engagent à prohiber le travail de nuit des femmes dans l'industrie.

D'autres traités bi-latéraux ont été conclus dans l'intervalle, notamment sur l'assurance contre les accidents du travail.

En 1913, les bases de deux conventions générales étaient arrêtées; elles devaient être signées définitivement en septembre 1914; la guerre y a fait obstacle et a paralysé l'activité de l'Association internationale. Mais son influence et ses efforts avaient porté leurs fruits. En 1916, un Congrès syndicaliste d'ouvriers appartenant aux Puissances Alliées, tenu à Leeds, émit une série de vœux tendant à voir se poursuivre après la paix, la protection légale internationale.

Dès sa réunion à Paris en janvier 1919, la Conférence de la Paix chargea une Commission où la Belgique fut représentée par deux délégués comme une grande puissance, d'étudier les clauses qui, dans le traité de Paix, devaient se rapporter au travail.

Cette commission proposa deux actes qui furent insérés au traité de Versailles: l'un crée un organisme permanent du travail, l'autre formule ce que l'on a appelé la Charte du travail.

L'organisme permanent comprend:

une Conférence internationale annuelle, un Conseil d'Administration, et un Bureau international du travail.

La Conférence se compose des délégués des Etats faisant partie de la Société des Nations. Chaque Etat a le droit d'y avoir quatre délégués: deux, représentant le Gouvernement et deux autres, désignés par le Gouvernement d'accord avec les organisations les plus représentatives des patrons et des ouvriers. Ces délégués peuvent être accompagnés de conseillers techniques. Par une innovation intéressante, les délégués peuvent voter individuellement. La conférence a le droit de vérification des pouvoirs des délégués.

La Conférence a pour mission de voter des projets de conventions internationales du travail et des recommandations. Les Etats qui y sont représentés s'engagent à soumettre, dans le délai d'un an, les projets de convention à leur parlement. Ils ne sont pas obligés à adopter ou exécuter les conventions, mais simplement à les soumettre aux corps législatifs. Les recommandations peuvent donner lieu à de simples mesures administratives. Une convention approuvée par les parlements, devient obligation pour les Etats qui l'ont notifiée.

Un système de sanctions graduées, depuis la simple publication d'un rapport, jusqu'à la rupture des relations commerciales, garantit l'exécution des conventions.

Le Conseil d'Administration gère les affaires de la Conférence dans l'intervalle des sessions et dirige le Bureau International du Travail.

Celui-ci a son siège au siège de la Société des Nations. Il a pour mission de préparer par des enquêtes, études et rapports, les travaux de la Conférence et du Conseil; de mettre à exécution les résolutions de la Conférence; de veiller à l'exécution des conventions; de réunir tous les documents relatifs à la vie ouvrière dans les différents pays, et de publier un bulletin périodique.

Le champ du travail de la Conférence est très étendu, comme le montre le préambule de la partie XIII du traité: "attendu qu'il existe des conditions de travail impliquant pour un grand nombre de personnes l'injustice, la misère et les privations, ce qui engendre un tel mécontentement que la paix et l'harmonie universelles sont mises en danger; et attendu qu'il est urgent d'améliorer ces conditions: par exemple, en ce qui concerne la réglementation des heures de travail, la fixation d'une durée maxima de la journée et de la semaine de travail, le recrutement de la main-d'œuvre, la lutte contre le chômage, la garantie d'un salaire assurant des conditions d'existence convenables, la protection des travailleurs contre les maladies générales ou professionnelles et les accidents résultant du travail; la protection des enfants, des adolescents et des femmes, les pensions de vieillesse et d'invalidité, la défense des intérêts des travailleurs occupés à l'étranger, l'affirmation de la liberté syndicale, l'organisation de l'enseignement professionnel et technique et autres mesures analogues...."

D'autre part les Puissances contractantes au traité de Versailles ont adopté neuf principes généraux qu'on doit considérer comme "La Charte du Travail, et dont l'application sera poursuivie par la Conférence". Ces principes sont:

1. Le travail ne doit pas être considéré simplement comme une marchandise ou un article de commerce.
2. Le droit d'association en vue de tous objets non contraires aux lois, aussi bien pour les salariés que pour les employeurs.
3. Le paiement aux travailleurs d'un salaire leur assurant un niveau de vie convenable, tel qu'on le comprend dans leur temps, et dans leur pays.
4. L'adoption de la journée de huit heures ou de la semaine de quarante huit heures comme but à atteindre, partout où il n'a pas encore été obtenu.

5. L'adoption d'un repos hebdomadaire de vingt quatre heures au minimum, qui devrait comprendre le dimanche toutes les fois que ce sera possible.
6. La suppression du travail des enfants et l'obligation d'apporter au travail des jeunes gens des deux sexes les limitations nécessaires pour leur permettre de continuer leur éducation et d'assurer leur développement physique.
7. Le principe du salaire égal, sans distinction de sexe, pour un travail de valeur égale.
8. Les règles édictées dans chaque pays au sujet des conditions du travail devant assurer un traitement économique équitable à tous les travailleurs résidant légalement dans le pays.
9. Chaque Etat devra organiser un service d'inspection, qui comprendra des femmes, afin d'assurer l'application des lois et règlements pour la protection des travailleurs.

La première conférence internationale du travail de la Société des nations s'est réunie à Washington le 29 octobre 1919 et a siégé un mois. Trente huit Etats y étaient représentés. L'Allemagne et l'Autriche y ont été admises, mais n'ont pu envoyer des délégués en temps utile. Les Etats-Unis n'ayant pas ratifié le traité de Versailles, n'étaient pas représentés.
La Conférence a pris des résolutions sur tous les objets à son ordre du jour, constitué son conseil d'Administration et le Bureau international du travail.
Elle a adopté:
1°. Un projet de conventions limitant à huit heures par jour et à quarante huit heures par semaine la durée du travail dans les établissements industriels.
Il s'agit de l'industrie proprement dite, y compris les transports, mais à l'exclusion du commerce et de l'agriculture.
Le principe général est que la journée ne doit pas dépasser huit heures; mais les heures de congé du samedi peuvent être reportées sur les autres jours de la semaine.
Des exceptions sont prévues pour les cas de force majeure, les travaux à feu continu, les travaux qui doivent nécessairement être faits avant et après le travail normal, les industries saisonnières.
Des dérogations sont consenties pour le Japon, l'Inde et d'autres pays où l'industrie n'est pas aussi avancée qu'en Europe occidentale.
2°. un projet de convention et une recommandation concernant le chômage.
3°. une recommandation concernant le principe de la réciprocité de traitement des travailleurs étrangers et des travailleurs nationaux au point de vue de la protection légale et du droit d'association.

4°: un projet de convention concernant l'emploi des femmes avant et après l'accouchement. Un repos de six semaines avant et 6 semaines après l'accouchement est prévu, ainsi qu'une indemnité de maternité.
5°: un projet de convention concernant le travail de nuit des femmes. Il remanie la convention de Berne de 1906, dont il abroge les exceptions.
6°: trois recommandations relatives aux industries dangereuses: l'une est relative à la prévention du charbon (anthrax) l'autre à la protection des femmes et des enfants contre le saturnisme; la troisième demande la création d'un service public d'hygiène.
7°: Un projet de conventions fixe à quatorze ans l'âge d'admission des enfants aux travaux industriels, en prévoyant des exceptions pour les pays tropicaux.
8°: un projet de conventions interdisant le travail de nuit des enfants dans l'industrie.
9°: une recommandation demande à tous les États qui ne l'ont point encore fait d'adhérer à la convention de Berne de 1906 interdisant l'emploi du phosphore blanc dans l'industrie des allumettes.
La Conférence de 1920 se tiendra à Gênes et sera consacrée au travail des marins.

Bibliographie

Le Ministère de l'Industrie et du travail de Belgique publie depuis 1897 un Annuaire de la législation du travail qui donne le texte et la traduction en français de toutes les lois, de tous les règlements et arrêtés relatifs à la protection légale des travailleurs.
La revue du travail du même département indique les projets importants et l'état des travaux législatifs. Le bulletin de l'Office international de Bâle édit, pour Paris, est plus complet encore. Sur l'histoire du mouvement, v. pour l'Angleterre, B.L. Hutchins et Harrison, A history of factory legislation, London 1903. Pour la France Paul Pic, Traité élémentaire de législation industrielle. Paris 1908. Pour la Belgique. Père Vermeersch S.J. Manuel social; la législation et les œuvres. 3e edit. Bruxelles 1906. Il y a un traité fort développé dans le Handwörterbuch der Staatswissenschaften (T I - 1909) au mot Arbeiterschutz - Gesetzgebung - Sur la question des principes: Raoul Jacq, La protection légale du travailleur. Paris 1904. Sidney et Béatrice Webb, Industrial Democracy, 2e éd. London 1902. Sidney Webb, the Case for the factory act. London 1901

Conseil supérieur de l'Industrie et du commerce. Limitation de la journée de travail. Rapport de M. F. de Smet de Nayer. Bruxelles 1907. Conseil supérieur du travail. Réglementation de la durée du travail des Adultes. Rapport de M. Ch. Dejace Bruxelles 1908. E. Mahaim - La protection légale des travailleurs, Discours à l'Académie. Mai 1911. Bruxelles 1911. Sur l'inspection du travail. C. Van Overbergh, Les inspecteurs du travail dans les fabriques et les ateliers. Louvain 1890. Sur la protection internationale: E. Mahaim, l'association Internationale pour la protection légale des travailleurs, son histoire, son but, son oeuvre. (Revue économique internationale. Bruxelles Octobre 1904.) La Conférence de Berne concernant la protection ouvrière. (Ibid Juin 1905) La protection ouvrière internationale, la Convention de Berne et l'Assemblée de Genève. (ibid novembre 1906) L'association internationale légale à Lucerne (ibid novembre 1908) La session de Lugano de l'Association internationale pour la protection légale des travailleurs. (ibid Janvier 1911) Albert Métin. Les traités ouvriers. Paris 1908. Ignace Singer. Les traités internationaux pour la protection de travailleurs. Louvain 1911.

Chapitre IV

Les Associations professionnelles.

§ 1er. Historique

Les associations de gens de métiers se rencontrent dans tous les temps et dans toutes les sociétés. Il y en avait dans l'antiquité, il y en a depuis des siècles en Chine. Mais elles n'ont pas partout les mêmes caractères, ni la même portée.
Ainsi, les collèges d'artisans romains n'ont rien de commun avec les corporations médievales ni avec nos syndicats modernes.
Les corporations elles-mêmes ne doivent être rapprochées de nos syndicats que parce qu'elles réalisaient à l'époque de leur prospérité, une protection que les syndicats cherchent à organiser aussi de nos jours. Mais le milieu social était différent, les principes fondamentaux de l'organisation sociale étaient différents, de sorte qu'il ne faudrait pas assimiler les corporations à nos associations contemporaines.
Si l'on recherche l'origine de celles-ci, il ne faut pas trop s'arrêter aux quelques exemples qui nous sont parvenus de syndicats faisant authentiquement remonter leur généalogie jusque au Moyen-Age. D'une part ce sont des exceptions, ensuite si le nom est resté le même, l'association a totalement changé.
La raison d'être, en effet, de nos syndicats ouvriers actuels se trouve dans la modification profonde que la révolution française et la révolution industrielle de la fin du XVIIIe siècle ont apportée à la Constitution sociale.
C'est depuis lors, en effet que l'ouvrier a été considéré en droit comme libre de disposer de sa personne, libre de stipuler notamment ses conditions de Contrat de travail (choix de la profession, choix du patron, liberté de cesser le travail etc.) et qu'il a été supposé placé, dans la Société Civile, sur un pied d'égalité avec son patron.
C'est depuis cette époque aussi que le machinisme et la fabrique sont venus créer le prolétariat (condition d'une grande partie de la population ouvrière qui n'a pas l'espoir d'améliorer considérablement sa situation) et uniformiser les modes de travail, supprimer ou réduire l'apprentissage en ouvrant les métiers à la concurrence de tous.
Ainsi nous nous trouvons en présence d'un contraste frappant avec les anciennes

conceptions sociales. D'une part les droits de l'individu sont augmentés, et d'autre part sa situation de fait est, sinon empirée, du moins incontestablement plus malaisée.
C'est dans ces conditions que l'association professionnelle ouvrière apparait comme le moyen inventé par le faible pour acquérir la force suffisante pour résister à un abaissement graduel de son niveau de vie. C'est en Angleterre que l'organisation syndicale prit d'abord une forme solide et efficace. Cela se comprend puisque c'est là que le régime industriel moderne se développa le plus complètement d'abord.
Dès le début du XIX siècle, cachées sous le couvert de sociétés de secours mutuels (Friendly Societés) se créent de véritables sociétés de résistance qui fomentent des grèves, alors interdites. Une enquête parlementaire, ordonnée en 1824, aboutit à l'abolition des lois contre les coalitions, et permit la réunion paisible d'ouvriers comme celle de patrons, en poursuivant seulement les violences et les intimidations. Cette loi fut suivie par une période d'agitation, agravée par un mouvement politique révolutionnaire, le chartisme.
C'est la période sabotique ou de l'enfance des trade-unions: grèves inconsidérées, mal organisées, violentes, sans esprit de suite, de méthode, tel est le bilan de cette époque.
A partir de 1850, commence la période des fédérations nationales dont la première, l'Amalgamated Engineers Society a donné l'exemple d'une politique efficace et féconde en résultats pratiques.
Mais la situation légale des trade Unions reste précaire jusqu'à la loi de 1871 qui leur accorda la personnalité civile. A partir de ce moment, l'organisation ouvrière gagna successivement tous les métiers qualifiés. Après la grande grève des Dockers en 1889, les ouvriers non qualifiés eux-mêmes, prirent part au mouvement et l'on constate aujourd'hui un accroissement continuel de l'effectif masculin et féminin. Aujourd'hui la statistique officielle compte près de 2 millions et demi d'unionistes, soit environ 10% de la population ouvrière. Mais l'effectif numérique ne donne pas une idée de l'influence générale de l'unionisme anglais. Dans certains métiers (métallurgistes, textiles, coton, bâtiment, mines) on peut dire que les unions ont atteint le maximum de puissance et sont parvenues à améliorer d'une façon durable et sensible, le niveau de bien-être, non seulement de leurs membres, mais de tous les ouvriers des métier. Nous verrons plus loin les traits essentiels de leur organisation et de leur politique.
Dans aucun autre pays du monde, le syndicalisme n'est arrivé à des résultats aussi

révoquants. En France, une loi de l'Assemblée nationale, du 17 juin 1791, qui porte le nom de son auteur le constituant "Le Chapelier" interdisait aux citoyens de même état ou profession de s'assembler et de former des règlements sur leurs prétendus intérêts communs." Combinée avec des dispositions du Code pénal qui interdisaient la grève, cette loi empêche pendant 93 ans en France le développement normal du syndicalisme.

Cela ne veut pas dire que des associations professionnelles d'ouvriers n'existaient pas. Cachées sous forme de mutualités, elles furent parfois tolérées par l'Administration, comme l'étaient d'ailleurs ouvertement celles des patrons. A d'autres moments, elles furent au contraire poursuivies avec la plus extrême rigueur.

Ce régime de la tolérance administrative dura jusque sous la troisième république. C'est la loi du 21 mars 1884, obtenue sous le ministère Ferry par Waldeck-Rousseau, qui donna une existence légale aux syndicats professionnels. Elle alla plus loin: elle leur donna le privilège de la personnification civile, sous certaines conditions de contrôle et de publicité. Cette loi fut considérée par les socialistes comme une loi "policière" et n'eut pas l'effet stimulant qu'on en attendait. Les syndicats qui se formèrent sous son égide furent surtout des syndicats agricoles, dont le développement fut bientôt rapide et continu.

Mais la liberté de fonder des syndicats fut mise toutefois à profit par la classe ouvrière. Les bourses de travail fondées à partir de 1887 (Paris) se fédérèrent en 1892 (Congrès de St. Etienne) et réunirent bientôt la masse du parti Guesdiste. Peu à peu cependant, cette fédération perdit du terrain par suite de l'influence d'un nouveau groupement de syndicats, celui de la confédération du travail (C.G.T.) qui recueillit bientôt tous les éléments les plus avancés. C'est alors qu'on vit bon nombre d'anarchistes entrer dans les syndicats. Aussi, tandis que les auteurs de la loi de 1884 avaient espéré voir la classe ouvrière française suivre les traces du Trade unionisme anglais, on vit au contraire le nouveau syndicalisme servir de moyen à la politique de l'action directe et de la violence systématiquement organisée. Il eut ses théoriciens (Georges Sorel) (Réflexions sur la violence) ses martyrs, son mythe, la grève générale. Il gagne à présent les fonctionnaires (postiers). Il pénètre dans le milieu des ouvriers de chemin de fer, où ses moyens d'action, comme le sabotage, trouvent des partisans, même en dehors de la grève.

A côté de ce syndicalisme révolutionnaire, le mouvement des syndicats "jaunes", surtout catholiques, et des syndicats mixtes de patrons et d'ouvriers est tout à fait insignifiant.

Au total, la statistique officielle (fort défectueuse) compte à peu près un million de membres, dans les syndicats d'ouvriers formés sous la loi de 1884 ; on évalue à 200.000 les adhérents de la C. G. T. à 2 millions en 1919. Ils sont dans tous les métiers, une minorité, "consciente" et résolue.

En Belgique, la loi Le Chapelier resta en vigueur jusqu'à la Constitution de 1830, qui proclama la liberté d'association. Cependant, on ne vit guère se fonder des syndicats jusqu'à l'abolition de la prohibition des coalitions. (Code pénal de 1867.) Et même alors, il ne suffit pas de la liberté légale pour voir naître un mouvement syndical important. Celui-ci ne prit corps qu'après la constitution du parti ouvrier (1885) et ce fut tout de suite avec des tendances strictement politiques: aux syndicats socialistes s'opposèrent des syndicats catholiques, des syndicats libéraux, et des syndicats démocrates chrétiens.

Seules, quelques associations professionnelles anciennes, comme l'association typographique qui est une fédération, puis plus récemment des fédérations de syndicats d'ouvriers des industries textiles (Verviers) verrières et les diamantaires restèrent sur le terrain professionnel sans se laisser absorber par la politique de parti.

En Allemagne, la fédération des syndicats Hirsch-Dunker fondée en 1868 représenta seule, pendant longtemps, une fraction de la classe ouvrière, sans tendances révolutionnaires. Ce n'est qu'à partir de 1890 que les syndicats socialistes purent s'organiser ; ils sont fini par prendre une grande extension et à grouper une large portion du prolétariat. A côté d'eux les syndicats chrétiens-sociaux, évangéliques et catholiques, forment aussi des éléments très importants. On ne trouve pas en Allemagne de mouvement correspondant à la C. G. T. française.

§ 2. L'action et la politique syndicales.

Le syndicat révolutionnaire n'est qu'un moyen d'agitation et d'organisation de la violence. Il contient en lui-même une contradiction: on ne voit pas en effet comment, du sabotage et de la violence prolétarienne, pourrait sortir le régime définitif rêvé. Quand on a appris aux hommes à détruire, quand on a érigé la lutte à main armée en principe de conduite, il est plus que difficile de leur enseigner le respect d'une propriété sociale ou collective qui donnera à tous la satisfaction de tous les besoins, par un travail intensif, intelligent et fraternel.

Par contre, le syndicat qui accepte l'organisation sociale actuelle et cherche à en tirer le meilleur parti possible, est aux mains de chefs avertis, un magnifique instrument de progrès.

L'exemple nous est donné par beaucoup de trade-unions, par certains syndicats en Allemagne, en France et en Belgique.
Leur mode d'action peut se résumer en disant qu'ils cherchent à protéger l'individu contre l'inégalité de fait qu'il subit dans le contrat de travail.
1°. Le premier but est d'élever le taux du salaire.
A cet effet, le syndicat exige de ses membres qu'ils n'acceptent pas un salaire inférieur et ils le leur garantissent, en ce sens qu'ils organisent:
a) des caisses de chômage, allouant des indemnités aux membres sans travail. Ceux-ci ne viennent plus alors peser sur le marché du travail et faire aux compagnons une concurrence pernicieuse.
b) le placement. Quand un métier est fortement organisé en fédération il est à même de renseigner ses membres sur les occasions de placement.
c) la grève. Quand il ne s'agit plus de revendications individuelles, mais de réclamations qui ont un intérêt pour toute la profession, le moyen suprême de briser les résistances patronales est le refus collectif du travail. Il permet de retirer l'offre de la "marchandise" pendant le temps suffisant. La grève n'est possible que quand elle a été préparée entre autres par l'accumulation de fonds assez considérables pour soutenir les chômeurs. Cela suppose le versement de cotisations régulières et élevées.
Là où les syndicats ont une action efficace sur le salaire, ils aboutissent à faire consentir par les employeurs généralement syndiqués à leur tour, des tarifs généraux de salaire qui constituent des contrats collectifs de travail. Les unionistes anglais ont abouti à ce résultat bien avant que l'on parle sur le Continent de législation sur le contrat collectif. Il y a ainsi un prix normal du travail, qui se généralise et s'impose aux pouvoirs publics, aux particuliers.
2°. Obtenir de meilleures conditions du travail (en dehors du salaire) est un autre but de la politique syndicale. C'est avant tout la durée du travail qui est visée; puis l'hygiène, la sécurité du travail dans les ateliers, toutes les pratiques coutumières d'un métier font l'objet de revendications qui aboutissent à des us et coutumes sanctionnés par le syndicat.
3°. La défense contre l'introduction de nouveaux procédés, notamment de nouvelles machines, fait aussi partie du programme syndical.

L'introduction d'une nouvelle machine, par exemple, a pour but de faire faire un bénéfice supplémentaire à l'employeur. Des ouvriers avertis et habiles ne s'opposent plus aujourd'hui au progrès technique, mais ils demandent à y avoir leur part. Quand ils savent saisir à propos l'occasion, personne ne peut leur en faire un reproche.

4°. Il entre enfin dans la politique du syndicat de garantir contre la concurrence du dehors:

a) la continuité de l'emploi en soustrayant à l'arbitraire du patron les questions de renvoi et d'admission.

b) l'entrée dans le métier (limitation du nombre des apprentis)

5°. Enfin il est reconnu par les trade-unionistes eux-mêmes que l'action syndicale ne peut, pour être solide, rester isolée et qu'elle doit finalement faire appel à la loi pour assurer la durée des conquêtes obtenues.

Disons en terminant que les syndicats sont la base de toute constitution organique du régime du travail. Ils aboutissent à la paix armée, au lieu de l'état de guerre, temporaire ou permanent. Quand les syndicats ouvriers sont faits et bien organisés, des syndicats patronaux s'organisent à leur tour, avec lesquels des rapports continus s'établissent. Ce sont les prémisses d'une organisation rationnelle et consciente de la production, que l'avenir verra sans doute se réaliser dans tous les pays industriels.

Bibliographie.

Lujo Brentano - Die Arbeitergilden der gegenwart - 2 vol. Leipzig 1871. Sidney and Beatrice Webb. The History of trade-unionism. London 1894. Paul de Rousiers. Le trade-unionisme en Angleterre - Paris 1897. W. Kulemann - Die Gewerkschaftsbewegung - Jena 1900 et Die Berufsvereine - 3 vol. Jena 1908 - L'article Gewerk-vereine au Handwörterbuch der Staatswissenschaften - (T. IV 1909) donne pour chaque pays une riche bibliographie. E. Vahaim - Etudes sur l'association professionnelle - Liège 1891. E. Vandervelde - Les associations professionnelles d'artisans et d'ouvriers en Belgique 2 vol. Bruxelles 1891. Louis Varlez - Les syndicats ouvriers en Belgique - (Annales du Musée Social) Paris 1906. Laurent Dechesne - Syndicats ouvriers belges, Paris 1906. et l'avènement du régime syndical à Verviers - Paris 1908. Max Turmann - Les associations agricoles en Belgique - Paris 1903. Paul Louis - Histoire du mouvement syndical en France (1789-1906)

Paris 1907 - Louis Barthou : L'action syndicale Paris 1904 - H. Lagardelle - L'évolution des syndicats ouvriers en France. Paris 1901 - Pellotier - Histoire des bourses du travail Paris 1902. Georges Sorel. Réflexions sur la violence - 2e éd. Paris 1909

Chapitre V

Les Grèves

1. La grève est la cessation collective et volontaire du travail. Elle est généralement faite dans l'intention d'obtenir de l'employeur une modification des conditions du travail. Cependant, dans le cas de grève de "solidarité" ou de grève générale, ou de grève politique, elle n'a pas pour but direct l'amélioration des clauses du contrat de travail.
Au point de vue juridique on discute sur le point de savoir si la grève est une rupture du louage de travail. Il semble que la question n'est pas susceptible d'une solution générale et que cela dépend des circonstances. Quand les ouvriers ont observé le délai de congé en notifiant la cessation du travail à l'avance, et qu'ils cherchent à se placer dans d'autres établissements, il est hors de doute que le contrat a pris fin. Mais s'il n'a pas eu congé dans les règles, et même si malgré cela les ouvriers ne se replacent pas ailleurs, on peut se demander s'il y a rupture de contrat : les ouvriers en effet, conservent certainement l'intention de reprendre le travail, aux meilleures conditions, sans quoi ils ne feraient pas grève et se contenteraient de quitter l'établissement.
2. A la différence des lois de l'ancien régime, nos lois modernes consacrent le droit de grève. Jadis, c'était un devoir pour l'ouvrier de travailler, et les liens qui l'unissaient à son patron étaient des liens de maître à serviteur. (Les documents du XVIIIe siècle encore appellent l'ouvrier valet.) Il ne pouvait donc rompre son contrat contre la volonté du maître sans commettre un délit, et l'entente, l'action collective dans ce but était un délit grave. Aujourd'hui, il est permis à l'ouvrier individuel de cesser en tout temps le travail, sauf à être tenu de dommages-intérêts s'il cause volontairement préjudice à un patron. Ce qu'il est permis de faire isolément il doit être permis de le faire collectivement. De là le droit de grève. Mais si ce droit est proclamé par la loi, il n'est pas encore organisé juridiquement et bien des points restent obscurs, notamment les responsabilités qu'il entraîne. Les nombreuses propositions faites en France, notamment sur la nécessité de la déclaration de grève, sur l'arbitrage obligatoire, sur le contrat collectif, sont l'indice des lacunes de la législation actuelle. Quoiqu'il en soit, le droit de grève se justifie en principe par l'organisation du travail moderne, qui repose sur la liberté au moins formelle des contrats. Dans le conflit d'intérêts qui est à la base du louage de travail, et qui se résout par l'accord des

volontés du patron et de l'ouvrier, on ne peut pas plus interdire à celui-ci de retirer son offre de travail, individuellement ou collectivement, qu'on ne peut obliger le patron à faire travailler l'ouvrier ou à accepter ses conditions.

3. — Au point de vue social, la grève est un moyen brutal, de mauvais gré, de faire prévaloir sa volonté. Il est presque impossible, étant données les relations sociales qui existent entre employeur et ouvrier, qu'elle soit considérée de part adverse comme un procédé légitime. Elle brise en effet le postulat de la bonne entente, conséquence de la communauté d'intérêts qui existe entre le patron et l'ouvrier. C'est pourquoi, elle est un acte de lutte, un fait de guerre sociale.

4. — Les conséquences économiques de la grève sont toujours sérieuses et parfois désastreuses. C'est un trouble dans l'activité économique normale, qui peut avoir des répercussions lointaines et durables. La première peut-être pour les petits établissements surtout, une secousse qui peut occasionner la ruine. Aussi, on voit les employeurs de la grande industrie, s'assurer contre la grève. Une autre conséquence, très fréquente dans l'état de compétition industrielle qui est le nôtre, est le déplacement du marché; la clientèle d'un établissement qui subit une longue grève se porte chez d'autres et y reste.

Ensuite, les grèves qui atteignent certaines branches essentielles de l'économie ont des effets généraux. On a calculé que la grève des mineurs de la Rhur en 1905 avait fait perdre: la valeur des charbons non extraits et du coke non produit, soit 32 millions de marks, plus dix millions aux Chemins de fer, plus 10 millions d'augmentation de prix sur le charbon qu'on dut importer de l'étranger, sans compter les salaires perdus par les ouvriers. Aussi quand il s'agit d'industrie d'alimentation (boulangerie) de chauffage, d'éclairage, de transport, la vie sociale elle-même peut être mise en péril, et l'autorité est justifiée à prendre les mesures nécessaires pour éviter des catastrophes publiques. Le droit de grève en effet, ne peut primer le droit à l'existence d'une nation toute entière.

De même, on ne conçoit pas le droit à la grève que certains voudraient reconnaître à des fonctionnaires. Rien n'est plus légitime que d'inscrire dans l'engagement d'un fonctionnaire, que l'abandon de son poste entraîne la révocation. Salus republicae suprema lex. Il est étrange de voir soutenir semblable thèse par des collectivistes, puisque dans un état collectiviste, le refus du travail devrait être considéré comme un délit contre l'état. Mais naturellement en ce qui concerne les fonctionnaires, la prohibition de la grève doit avoir pour correctif des garanties spéciales et l'ouverture de moyens de faire valoir leurs réclamations et leurs droits.

Si la grève peut avoir des conséquences désastreuses pour l'économie nationale, elle n'a pas toujours de bons résultats pour les intéressés eux-mêmes. Adam Smith, avait déjà remarqué qu'il est rare que les grèves réussissent. C'est ce que confirment toutes les statistiques officielles.

Le pourcentage des grèves où leurs auteurs ont obtenu satisfaction même partielle est toujours faible. En Belgique, de 1896 à 1900, 19 pour cent des grèves se sont terminées en faveur des ouvriers.

63, en faveur des patrons,

15, par transaction.

3 sont restées sans résultat défini.

Et si l'on exprime ces résultats par 1000 ouvriers engagés dans ces grèves, il y en avait:

101 dans les grèves ayant réussi.

800 " dans " " " échoué.

79 " " " terminées par transaction.

20 " " " " sans résultat.

On a l'habitude de calculer aussi les sommes de salaires perdues par les grèves, et l'on arrive facilement à des chiffres élevés, qui font souvent douter de leur efficacité.

Seulement, il faut faire observer que quand une grève réussit, elle a littéralement des effets incalculables. En effet, c'est pour toujours, ordinairement qu'une augmentation de salaire est acquise et elle ne profite pas seulement aux ouvriers qui ont fait la grève, mais à tous les ouvriers du métier

5- L'évolution des grèves en tant que procédés pour obtenir des réformes, montre qu'elles varient d'après l'état d'avancement intellectuel et économique des ouvriers. Au début, et encore aujourd'hui, dans les métiers sans organisation, la grève est impulsive, entreprise inconsidérément, comme un mouvement de colère, et souvent accompagnée de violences.
Ensuite, elle devient à la fois plus raisonnée, plus réfléchie, plus rare, et elle se fait au moment choisi. Des ouvriers expérimentés savent attendre l'instant où le patron a le plus besoin d'eux: c'est d'ordinaire lors d'une reprise des affaires, et non pas au début d'une crise, parce qu'alors le patron ne demande pas mieux parfois que de chômer.
Ensuite aux mains d'ouvriers intelligents, elle prend des formes savantes: telles la grève "perlée", qui est du raffinement dans l'exécution trop minutieuse ou trop littérale des réglements, puis la grève échelonnée, qui atteint successivement tous les établissements. Enfin, la grève n'est jamais si efficace que quand elle ne se fait pas, mais <u>menace</u> tous les établissements d'une même industrie pour tout le pays, et quand elle est soutenue par l'opinion publique. Il est inutile de dire que cela n'est possible que par les associations professionnelles riches et fortement organisées.
6- On a imaginé de nombreuses institutions pour éviter les grèves: nos conseils de l'Industrie et du Travail en sont un exemple- Les conseils d'usine, les chambres d'explication. et les conseils de conciliation et d'arbitrage (institués aux charbonnages de Marienmont et Bascoup par exemple, par un Ingénieur de grand caractère, M. Julien Weiler) ont souvent donné des résultats satisfaisants.
L'arbitrage obligatoire, imposé par la législation, comme en Australie et en Nouvelle Zélande, n'est possible que dans un état particulièrement avancé de l'Industrie, de l'opinion et des classes ouvrières et patronales. Il équivaut d'ailleurs à la réglementation du salaire et des autres conditions du travail.
7- Certaine école de révolutionnaires place son espoir dans la grève générale, suspendant sur tout un territoire la vie économique toute entière. C'est elle qui préparerait "le grand soir" de la révolution sociale. Toutes les tentatives faites jusqu'à présent ont montré que ce projet est inexécutable. Aussi les théoriciens mêmes

comme G. Sorel, ne parlent de la grève générale que comme d'un mythe, dont il faut bercer l'imagination populaire tout en sachant bien qu'on ne le réalisera jamais.

Bibliographie.

Il y a, au mot Arbeitseinstellungen an Handwörterbuch der Staatswissenschaften (T I. 1909.) une histoire résumée de toutes les grèves importantes dans tous les pays. Le ministère de l'industrie et du travail (Bruxelles) a publié pour la première fois un volume sur la statistique des grèves (1896-1900). En 1903 K en outre pour la Belgique Laurent Dechesne, La grève contre le tissage à deux métiers dans l'industrie lainière de Verviers. en 1895-1896. Verviers 1897 et l'avènement du régime syndical à Verviers, Paris 1908. Le G. Routten - Nos grèves houillères et l'action socialiste. Bruxelles 1900.. V. en outre A. Millerand. La grève et l'organisation ouvrière. Paris 1906. Arthur Fontaine. Les grèves et la conciliation. Paris 1897.

Chapitre VI

Les revenus tirés de la possession des biens.

Ire Le droit de propriété.

1.- Notion. L'article 544. C.C. définit le droit de propriété dans les termes suivants: "La propriété est le droit de jouir et disposer des choses de la manière la plus absolue, pourvu qu'on n'en fasse pas un usage prohibé par les lois ou par les règlements." Le centre de la notion est le droit de disposer. De là vient celui de jouir: c'est à dire percevoir les fruits des choses qui en produisent "fus fruendi" et avoir l'usage des choses qui ne produisent pas de fruits (fus utendi). Le droit de disposer comporte encore davantage: il comporte le droit de ne pas user, d'abandonner, de laisser périr, et aussi d'abuser, de consommer, ou de consumer les choses consomptives, enfin le droit de mésuser, faire un mauvais usage (fus abutendi) Dans notre système juridique, qui à cet égard est celui

de tous les peuples civilisés, le propriétaire a tous ces droits. Rien ne l'empêche d'employer son bien à des usages contraires à une destination rationnelle et économique, ou de ne pas l'employer du tout, ou même d'en faire un usage nuisible à la société: par exemple laisser des champs en friche ou dévastés par le gibier, laisser des maisons vides, des fruits se gâter; il peut jeter à la mer des cargaisons de poivre (les Hollandais aux Indes) et brûler des balles de coton (marchands et planteurs de coton américains 1904) Il faut signaler cependant comme une restriction à ce droit de mésuser, la mise sous conseil judiciaire du prodigue qui peut être demandée par tout parent ou par un conjoint (art. 513. et 490. du C.C) Cette restriction d'ailleurs peut être considérée comme un cas particulier du principe général, qu'on ne peut user de son droit de manière à léser les droits d'autrui, le parent étant considéré comme ayant un droit éventuel à la succession du prodigue.

Il résulte de la définition même donnée par le code que le droit de propriété est limité par les lois et règlements, ce qui implique que juridiquement la loi seule règle l'étendue du droit de propriété, et que la loi pourrait l'abolir.

Le fait est que les lois le restreignent de plus en plus. Elles ne l'accordent plus aujourd'hui sur des personnes (esclavage) Les biens du domaine public sont par elle mis hors de la portée du droit de propriété des particuliers. Il est vrai qu'en ce cas, il y a encore un droit de propriété, mais réservé à l'Etat.

D'autre part, les lois modernes consacrent des droits qui ressemblent aux droits de propriété, sur des choses qui n'en étaient pas susceptibles jadis. C'est ce qu'on appelle abusivement le droit de propriété intellectuelle ou industrielle: droits d'auteurs, droits d'inventeurs.

2 - Histoire du droit de propriété.

Si l'on entendait par propriété, simplement la disposition exclusive d'une chose, on retrouverait cette notion, non seulement dans toutes les sociétés primitives humaines, mais chez les animaux (Petrucci: Les origines naturelles de la propriété. Bruxelles 1905) En ce sens, la propriété est vraiment antérieure à la société. Mais on ne peut parler en réalité de droit de propriété que quand la possession est sanctionnée par des lois contre les atteintes d' autres personnes. Cette défense est d'abord organisée contre les individus étrangers à la famille (art. 462. C.P.) et la famille sert pendant longtemps de garant, de répondant à l'individu.

Cependant, la propriété des objets mobiliers (armes, outils) a dû exister très tôt, et avec un caractère absolu : par ex : les objets que l'on mettait dans le tombeau du défunt pour qu'il s'en serve), à côté de la propriété mobilière collective : objets du culte, armes de guerre, animaux destinés à être offerts en sacrifice.

Mais c'est surtout en ce qui concerne le sol, la terre, que la propriété privée a été lente à se développer. Presque chez tous les peuples, la terre a commencé par être la propriété de la tribu, du clan, d'un petit nombre de familles. Dès que les tribus cessent d'être nomades, le sol est partagé périodiquement entre les familles ; c'est la communauté qui en concède l'usage. La communauté conserve d'ailleurs pendant longtemps une propriété indivise (pâturages, forêts.) Ce n'est que petit à petit que se substitue à ce régime de propriété temporaire, celui de la propriété éternelle, absolue, qui nous vient des romains, chez qui primitivement elle est simplement un droit de guerre, basé sur la violence : le droit "quiritaire" des guerriers portant la lance (Hasta) Encore à Rome même, cette forme de propriété n'était elle pas générale dans les provinces de l'empire romain, le sol n'était occupé qu'à titre de possession et d'usufruit, E. de Laveleye : Propriété primitive p. 543.

Au moyen âge, dans nos contrées, le franc allend était l'exception, le précaire et le bénéfice ou le fief, c'est à dire la propriété temporaire, sorte d'usufruit héréditaire, était la règle.

Dans certains pays, encore actuellement le "domaine éminent" appartient au souverain, à l'Etat ; souvenir d'un régime où la terre n'appartenait en propriété à personne.

3 - Importance sociale de la propriété.

L'organisation sociale des Etats civilisés d'Europe et d'Amérique repose sur la propriété privée, la propriété individuelle.

En principe, ce sont des individus qui disposent des choses à l'exclusion d'autrui. On tient compte des nécessités des groupes sociaux, en modifiant le droit de propriété. Aussi on tient compte du groupement des individus en familles, en organisant la communauté des biens entre époux, et en instituant la réserve héréditaire au profit des enfants légitimes.

Pour permettre les groupements volontaires en vue de la production, on a institué

la personnalité juridique des sociétés, lesquelles ont également des droits de propriété privée sur des biens.
Enfin l'Etat, les Communes, les autres organes de droit public ont également, comme les individus, des droits de propriété privée.
Ce système repose sur le postulat fondamental, que la propriété privée garantit la responsabilité personnelle. L'individu qui est seul à disposer d'une chose sera enclin à en tirer le meilleur parti possible, et ainsi le droit de propriété paraît le meilleur système pour assurer le rendement maximum des efforts humains.
Il suit de là que le système social idéal serait celui dans lequel, non seulement ce serait des individus qui auraient le droit de propriété, mais dans lequel les propriétaires seuls feraient valoir leurs biens, c'est à dire, ne le céderaient pas à d'autres pour en tirer les fruits ou les utiliser dans la production.
Ce n'est pas du tout le spectacle que nous offrent la plupart des sociétés actuelles. Un grand nombre de propriétaires fonciers ne font pas valoir leurs terres eux-mêmes, et beaucoup de capitalistes prêtent leurs capitaux à d'autres qui se chargent de les employer dans la production.
Dans une société conforme à cet idéal, la répartition des biens, objet des droits de propriété, devrait se faire également. Or, il n'en est pas ainsi dans la société actuelle. Nous y trouvons, au contraire, trois classes de personnes:
Celles qui travaillent sans rien posséder et dont le revenu consiste uniquement en un salaire; celles qui travaillent et qui possèdent un revenu constitué par un salaire et un profit (tels sont les chefs d'entreprises individuelles.)
Celles qui ne travaillent pas, qui possèdent, et dont le revenu tout entier est tiré de la possession de biens.

4. Théories sur le droit de la propriété

1° Certains jurisconsultes romains et modernes fondent le droit de propriété sur l'occupation. L'occupation des choses sans maître serait le principal titre qui conférerait la propriété.
Cela se comprendrait pour les meubles dont on peut se saisir, qu'on peut détenir (gibier ou chose trouvée) Alors, le droit de propriété se confondrait avec le droit de l'inventeur. Mais cette thèse est insoutenable pour la propriété immobilière. On ne l'occupe pas dans ce sens là.

A supposer même, ce qui est contesté par L. de Laveleye, que la terre ait jamais été considérée comme sans maître, on ne peut admettre que l'occupation soit un titre. En effet, ce n'est pas une occupation que d'enclore un champ, il faut encore l'utiliser et dès lors, l'occupation serait limitée à ce qu'un homme peut cultiver.
M. Thiers, compare l'homme à un spectateur au théâtre; il occupe sa place (Cicéron) "L'exemple se retourne contre la théorie dit de Laveleye, car d'abord le spectateur n'est qu'un possesseur de sa place, et sa possession ne lui confère qu'un droit temporaire et non une propriété perpétuelle, ensuite il n'occupe qu'une place."
La théorie de l'occupation a pour elle, qu'en fait, bon nombre de propriétés foncières sont le produit de la spoliation et de l'occupation originaire. Mais est-ce là une justification?
2- La théorie <u>du contrat</u> se justifie moins encore. L'histoire ne contient aucune trace de convention expresse ou tacite, conférant à perpétuité la propriété de biens à certains individus et leurs descendants. Si l'on veut dire par là que c'est le consentement général des membres de la société qui garantit la propriété, cela est vrai, mais alors cette théorie se confond avec celle de la propriété légale et une convention n'est pas nécessaire.
3- La plupart des jurisconsultes modernes légitiment le droit de propriété en disant qu'il est de droit naturel: "Toute personne humaine a besoin d'être escortée et investie de propriétés qui adhèrent à elle, dit <u>Renouard</u>.
La propriété serait purement en conséquence de la personnalité humaine.
On n'imagine pas qu'un homme soit une personne sujet de droits, sans avoir la libre et absolue disposition des biens dont il a besoin.
Pour ces auteurs, le droit de propriété est imposé par la nature, antérieurement et supérieurement à la société. <u>Portalis</u> disait dans les discours préliminaires au code civil: "L'homme naît avec des besoins, il faut qu'il puisse se nourrir, et se vêtir, il a donc droit aux choses nécessaires à sa subsistance et à son entretien. Voilà l'origine du droit de propriété." "Personne n'aurait planté, semé ni bâti, si les domaines n'avaient été séparés et si chaque individu n'eut été assuré de posséder paisiblement son domaine."
Laurent ajoute: "En ce sens, la propriété est de droit naturel, il est faux, dit Portalis, que les lois ou les conventions l'aient créée. L'exercice de ce droit, comme celui de

nos autres droits naturels, s'est étendu et s'est perfectionné par la raison, par l'expérience, mais le principe du droit est en nous, il est dans la constitution même de notre être et dans nos différentes relations avec les objets qui l'environnent. Portalis combat encore l'erreur de ceux qui attribuent la propriété à l'Etat. (Exposé des motifs du titre de la propriété nos 3 et 4.) (Laurent. Principes de droit civil. T VI 1871. n.o 94. p.124.)
Ce n'est pas le lieu de discuter l'existence et les caractères des droits naturels. Pour moi, ils dérivent d'une conception fausse de l'homme et de la société.
Mais la conséquence la plus inattendue de ce système, c'est que tout homme aurait droit à la propriété. A tout le moins, il devrait être interdit à quelques uns de détenir des biens tant que d'autres seraient dans le besoin.
4: On a voulu fonder la propriété sur le travail.
Le travail crée la valeur d'un bien. Est-il rien de plus juste que d'attribuer cette valeur à celui qui l'a créée? Le philosophe anglais Locke qui a le premier exposé cette théorie, partait encore de la nature humaine; il en faisait dériver la nécessité du travail et la condition indispensable de celui-ci était de posséder des biens. Il limitait par conséquent le droit de propriété à ce que l'individu pouvait réellement faire, fabriquer.
Thiers a dit: "Le fondement indestructible du droit de propriété, est le travail."
Cette théorie condamne toute possession sans travail. D'autre part, elle assimile la "spécification" à un titre de propriété, ce qui est évidemment excessif.
Historiquement elle est fausse car la propriété ne vient pas du travail; mais comme le dit Wagner, toute propriété devrait être fondée sur le travail.
5.o La seule justification de la propriété privée est son utilité sociale.
Je ne considère pas comme nécessaire de rechercher si la propriété est de droit naturel, si elle est antérieure et supérieure à la société. Il me suffit qu'elle soit conforme au bien général. La société est composée d'hommes ayant des besoins. Le système de propriété privée est-il de nature à procurer une satisfaction suffisante à ses besoins? S'il ne l'est pas, il n'est pas justifié, et il faut le changer. S'il l'est, il faut le garder, même au prix de graves inconvénients. Je me refuse à reconnaître à n'importe qui un droit supérieur ou antérieur à la société. Le droit de propriété considéré comme droit naturel pourrait amener cette conséquence monstrueuse: le multi-milliardaire expulsant tous les hommes d'un pays, d'un continent. Il est hors de doute que l'usage qu'on fait de la propriété limite l'étendue du droit, et que la société a le droit de

régler cet usage. (V.C.C.)

Pourquoi ne pas admettre que la loi, c'est à dire la volonté sociale, est la source du droit de propriété? Jusqu'à présent, il faut le dire, les abus n'ont pas été tels que l'existence, le bien-être général de l'humanité, sont menacés. Au contraire, le progrès est incontestable. C'est pourquoi, pour modifier le système, il faudrait qu'il fut démontré à suffisance qu'un autre système serait meilleur.

Cette démonstration n'est pas faite.

Pour apprécier la légitimité du droit de propriété, il convient donc de distinguer les diverses applications qui en sont faites dans la réalité. S'il n'est pas douteux que la propriété des choses mobilières, particulièrement des produits du travail même de l'individu, soient au plus haut point profitable à la société, il n'est pas certain que l'appropriation privée de tous les biens donnés par la nature, soit toujours conforme au bien général.

Sous ce rapport, il y a lieu de distinguer les diverses espèces de propriétés:

La propriété agraire, où tout le travail est incorporé; celle des fleuves, rivières, canaux, celle des routes, chemins, voies de communication, celle des forêts, celle des mines, enfin celle des terrains à bâtir, du sol dont le seul emplacement est utilisable.

La loi a mis hors du commerce les fleuves navigables, les chemins de grande communication.

Quant aux forêts, on considère comme d'utilité publique, que l'état exploite des grandes réserves en régie. Quant aux mines, elles sont concédées, donc la propriété en est enlevée aux propriétaires particuliers du sol. Jusqu'à présent la loi n'a pas touché à la propriété privée de la terre arable, ni du terrain à bâtir. Des restrictions pourtant pourraient être faites en ce qui concerne cette dernière catégorie.

§ 2. Le droit d'hérédité.

Le droit de propriété est, de sa nature, perpétuel (sinon, ce n'est qu'une possession, un usufruit.) Il dure autant que la chose sur laquelle il est assis: c'est un droit réel. De là on conclut qu'il dure éventuellement plus que le propriétaire. Quand celui ci vient à disparaître, il faut donc qu'il soit remplacé par un autre.

Dans toutes nos sociétés modernes on admet que cet autre doit être:

1°. celui qui est désigné par la volonté du défunt, ou bien

2°. son plus proche parent.

Le premier est l'héritier testamentaire. Dans certains pays, par exemple en Angleterre, l'hérédité testamentaire est la règle; elle passe avant l'autre qui n'a, vis-à-vis d'elle, aucun privilège. Le fondement de cette institution est le droit de disposition qui est au fond du droit de propriété. Le propriétaire aurait pu donner son bien de son vivant. Il le donne par son testament sous forme conditionnelle, pour le jour de sa mort. L'hérédité est là, tout simplement, un prolongement du droit de propriété.

Quand le défunt n'a pas fait connaître de volonté relative à la dévolution de ses biens, ceux-ci sont recueillis par les héritiers que la loi désigne. Ce sont les héritiers naturels.

On fait dériver cette hérédité de deux principes différents: la loi est considérée par les uns comme le testament de ceux qui n'en font pas, comme disait l'un des rédacteurs du code civil, Treilhard, et la source du droit est alors toujours la volonté présumée du défunt.

D'autres admettent que c'est le droit de la famille qui vient ici primer le droit individuel à la propriété. Une circonstance paraît, dans certaines législations, leur donner raison, c'est que la loi impose la dévolution d'une partie des biens à certains héritiers: cette part est la réserve et les héritiers sont les héritiers réservataires. Chez nous, ce sont les enfants légitimes et les ascendants.

Pour justifier cette transmission, on se place à divers points de vue.

1) En vertu du droit de propriété privée, chaque individu est responsable de son existence et de sa fortune. Il y a donc lieu pour lui de faire en sorte qu'après sa mort, les personnes dont il avait la charge, ne soient pas dans le besoin, ce qui les ferait tomber à la charge de la société. L'hérédité serait donc constituée pour éviter de grever le budget de la bienfaisance publique. Seulement, dans ce système, l'hérédité ne devrait pas s'étendre aux parents dont le défunt n'avait pas la charge, et devrait comprendre le conjoint.

2° Les biens, dit-on, doivent retourner à ceux qui les ont produits et en général la famille a sa part de collaboration. Cette formule est vraie dans beaucoup de cas, mais elle amène cette conséquence que l'Etat, la commune, en général la société, qui sont à coup sûr les collaborateurs importants de la fortune, y ont aussi une certaine part. Cette considération a d'ailleurs servi à justifier les droits de succession.

3) Pour ma part, la seule justification que j'admets, est encore une fois l'utilité sociale. Il est évident que dans une certaine mesure le rendement de l'individu serait diminué s'il

on avait la faculté de disposer de son bien en faveur des personnes qui lui sont chères. Mais d'autre part, pour conserver l'effet utile de l'hérédité, il n'est nullement nécessaire de l'étendre jusqu'aux parents au 12e degré. Une large faculté de tester avec l'hérédité ab intestat, limitée aux descendants et ascendants en ligne directe, aux frères et aux sœurs, serait bien suffisante. Enfin la part de l'Etat doit s'accroître considérablement: non proportionnellement, mais progressivement.

Bibliographie

Emile de Laveleye. De la propriété et de ses formes primitives. 4e édit. Paris 1891. A. Petrucci Les origines naturelles de la propriété: Bruxelles 1905. A. Thiers. De la propriété. Paris 1848. A. Fouillée: La propriété sociale et la démocratie. Paris 1884.

Chapitre VII

L'Intérêt du Capital

1er. Notion

L'intérêt est le revenu tiré de la possession du capital. Le Capital est ici considéré comme une portion de la fortune de quelqu'un, et non pas comme un agent de production. Il s'agit donc ici du capital lucratif: c'est à dire l'ensemble des produits employés dans la production, mais en tant qu'ils donnent un revenu, plus les biens de consommation et les fonds, de terres qui donnent également un revenu. Le revenu du travail étant appelé salaire; celui dû à la possession de la terre seule, non produite étant appelé rente, il arrive que le propriétaire de capitaux en retire une certaine quantité de nouveaux biens: c'est l'intérêt. Il faut distinguer l'intérêt brut de l'intérêt net.

L'intérêt brut, c'est tout ce que rapporte un capital, ce qui comprend, en dehors de l'intérêt proprement dit, une quote d'amortissement pour remplacement du capital usé, pour les réparations, pour l'assurance contre les risques, etc.

Ainsi, le loyer d'une machine donnée en location, par exemple, une machine agricole,

doit comprendre une somme pour réparations et pour remplacement quand la machine sera usée.

L'intérêt net, au contraire, c'est ce que rapporte la possession du capital, défalcation faite de tous les frais que comporte cette possession.

Le propriétaire de capitaux peut les employer lui-même dans une entreprise qui lui appartient et qu'il dirige. Il arrive alors, en règle générale, que la somme des produits de cette entreprise a une plus grande valeur que la somme des biens employés dans la production. Ce surplus, ou cette plus value, c'est l'intérêt originaire.

Mais le propriétaire de capitaux peut ne pas les employer lui-même, mais en laisser l'usage à d'autres, contre dédommagement. Ce dédommagement est l'intérêt du capital prêté ou loué. Il est généralement beaucoup plus rapproché de l'intérêt net que l'intérêt originaire. D'ailleurs, l'intérêt originaire lui-même, doit être distingué du profit. On appelle ainsi ce qui reste du bénéfice net d'une entreprise, quand on en déduit:

1° Le salaire dû éventuellement au travail de l'entrepreneur.

2° L'intérêt habituel ou courant d'une somme d'argent égale à l'ensemble des capitaux engagés dans l'entreprise, par exemple, ce qui, dans un dividende dépasse 4 à 5%.

§ 2 - Historique et position du problème.

C'est une chose remarquable que l'institution juridique et économique de l'intérêt soit moderne.

A certains égards, on pourrait dire qu'elle ne remonte pas à plus d'un siècle et demi. En effet, pendant toute l'antiquité (hébraïque, grecque, romaine,) l'intérêt a été considéré comme une infamie, une monstruosité, surtout parce qu'on ne pensait qu'à l'intérêt d'un capital prêté. L'église catholique (concile de Vienne 1311) l'a condamné officiellement, du moins sous forme de prêt à intérêt, entre chrétiens. Et cependant, malgré les lois, le phénomène a toujours existé; non seulement les capitaux productifs ont toujours donné un surplus, mais on a toujours prêté à intérêt des capitaux, et notamment de la monnaie, et toujours on a vu se produire ce phénomène singulier et inexplicable pour Aristote: "De l'argent qui fait des petits."

Ch. Gide explique l'interdiction du prêt à intérêt par la nature du crédit existant avant l'époque moderne: c'était du crédit consomptif et non du crédit productif qu'il s'agissait, et il arrivait souvent que le débiteur ne pouvait s'acquitter de sa dette et paraissait alors la victime du créancier (voyez les débats sur les dettes chez les anciens grecs, chez les anciens romains, puis entre les chevaliers besogneux, les juifs et les lombards)

C'est à partir de la réforme (Calvin) que le prêt à intérêt commence à être justifié au point de vue religieux, de Dumoulin et Saumaise, qu'on le vit justifier au point de vue juridique, et enfin de Turgot et de Benthain, au point de vue économique.

A partir de l'époque moderne, l'importance de l'intérêt n'est plus liée avec

D'ailleurs, comme le fait encore remarquer Ch. Gide, la nature du contrat de prêt et du crédit ont changé. On n'emprunte plus, pour se nourrir, mais pour faire fortune, c'est le crédit productif.

D'autre part, le créancier est devenu plus sympathique que le débiteur. Le créancier est l'actionnaire dans la société anonyme, c'est la petite bourse. Le débiteur, c'est l'entrepreneur, c'est le financier, c'est l'état. On ne voit plus la raison humanitaire de dispenser le débiteur de l'intérêt.

Mais il n'en est pas moins vrai que le problème de l'intérêt reste tout entier à résoudre: d'où vient que le capital rapporte régulièrement un surplus à son propriétaire?

§3. Théories diverses de l'Intérêt

Nous suivrons dans cet exposé l'admirable travail de Von Böhm, Bawerk, Kapital und Kapitalzins 1900-1902)

1°: La théorie de la fructification (Turgot)

La possession d'un fonds de terre donne un revenu durable obtenu sans travail, la rente. Mais les biens meubles peuvent être aussi estimés et échangés contre des fonds de terre, selon l'offre et la demande. On achète un fonds au dernier vingt (5%) au dernier trente, au dernier quarante quand le prix est de 20, 30, 40 fois le revenu. Donc toute somme, tout capital, est l'équivalent d'un fonds de terre qui rapporte un revenu égal à un certain pourcentage du capital. De sorte que le propriétaire d'un capital est en situation de se procurer un revenu durable, permanent, par l'achat de fonds de terre. Il est donc disposé à placer son capital dans une entreprise industrielle, agricole, ou commerciale, pourvu toutefois qu'il en retire un profit aussi grand qu'en fonds de terre.

Ainsi s'explique l'intérêt primitif du capital. L'intérêt d'un capital prêté dérive de celui-ci tout simplement, parce qu'un entrepreneur sans capital est toujours disposé à laisser une part du bénéfice qu'il fait au moyen d'un capital qu'on lui a prêté.
Toutes les formes de l'intérêt du capital s'expliquent par ce fait qu'on peut échanger un capital contre un fonds de terre.
Cette théorie tourne dans un cercle vicieux, car si un capital peut être échangé contre un fonds de terre, c'est précisément parce que, comme un fonds de terre, il est capable de donner un revenu.

2: Théories de la productivité.

Elles sont nombreuses et diverses. On répond à la question: Pourquoi un capital rapporte-t-il un intérêt, en disant: parce que le capital est productif par lui-même.
Mais cela peut avoir plusieurs sens, cela peut vouloir dire: que le capital a la propriété de produire un surplus de biens, c'est-à-dire plus de biens qu'on n'aurait pu en produire sans lui. Exemple de Roscher: sans filet, on prend 3 poissons par jour; avec un filet on prend 20 poissons.
On peut ensuite entendre par là que le capital a pour propriété de produire plus de valeur qu'on n'aurait pu produire sans lui: les 20 poissons ont plus de valeur que les 3 poissons.
Ou bien enfin qu'il a la propriété de produire plus de valeur qu'il n'en a lui-même. Le capital produit de la plus value. Exemple: si le filet coûte 50 jours de travail, ce qui correspond à 150 poissons et permet d'obtenir 20 poissons par jour, pendant 100 jours, ce qui fait 2000 poissons, alors que sans lui on n'eut pris que 100 poissons X 3 = 300 poissons; le capital produit en plus: 2000 - (150 + 300) = 1550 poissons.
Le défaut commun de toutes ces théories, c'est qu'elles n'expliquent pas ce qu'il y a à expliquer.
Que la production capitaliste soit plus forte que la production sans capital, c'est évident, mais pourquoi la somme des produits du capital a-t-elle plus de valeur que lui-même? Voilà ce qui n'est nullement évident.
La plus value ou l'intérêt est un reste: c'est ce qui, dans la somme des produits du capital, dépasse la valeur du capital consommé. La force productive du capital ne peut avoir d'autre but que d'augmenter la première somme. Mais elle ne le

peut sans augmenter d'autant la quantité qui doit en être soustraite, car c'est cette force productive elle-même qui est incontestablement la base et la mesure de la valeur du capital. Un capital qui ne produit rien n'a plus de valeur, celui qui produit peu a peu de valeur, celui qui produit beaucoup a beaucoup de valeur et il en a d'autant plus qu'il produit plus.

3) Théorie de l'usage.

Puisqu'il fallait trouver quelque chose en dehors de la force productive même du capital, on a dit que l'intérêt est le dédommagement exigé pour l'usage du capital. Quand un propriétaire de capitaux cède son capital à autrui, il lui en donne non seulement la substance, mais l'usage ou la disposition. C'est ce service qui est rémunéré par l'intérêt. Ainsi, une maison louée (en dehors de la partie de revenu qui est la rente) procure un certain nombre de services à l'occupant: cela, c'est l'effet de sa force productive ou de sa substance comme capital, mais en outre, l'occupant en a l'usage (la disposition) pour lequel il doit payer un intérêt qui est le prix de sa location.

Quant aux choses consomptibles, on ne peut plus parler de l'usage ou de la disposition, puisque ces choses disparaissent par l'usage, mais on admet alors une fiction: c'est que les choses rendues sont les mêmes.

Cette théorie est pleine de contradictions et d'abstractions non justifiées.

L'usage d'un capital ne peut pas être considéré comme un bien indépendant du capital lui-même. Dans le cas des biens durables, ce qu'on paie par l'intérêt, c'est la valeur des services utiles rendus par le bien lui-même, et non son seul usage.

D'autre part, il y a des phénomènes de plus value du capital, que cette théorie est incapable d'expliquer: pourquoi des vins, après 20 ans, ont ils gagné une plus grande valeur?

4) Théories de l'abstinence et du travail.

On a voulu voir dans l'intérêt un salaire, ce serait le salaire du travail propre du capitaliste, c'est à dire de la peine qu'il s'est donnée pour épargner le capital. Pour d'autres encore, ce serait uniquement la récompense de son abstinence.

Il serait déjà assez singulier que l'intérêt fut la compensation d'une peine qui coûte si peu. Mais il est évident que l'abstinence ou le travail spécial du capitaliste serait compté deux fois, s'ils devaient être payés par l'intérêt. Il est clair, en effet,

que la récompense ou le salaire de ce travail, c'est le produit total du capital, et ce qu'il s'agit de montrer, c'est que celui-ci dépasse en valeur, la valeur des biens de production consommés.

5°) Théorie de l'exploitation ou du vol.

Les socialistes, et particulièrement Rodbertus et K. Marx n'ont aperçu d'autres raisons à l'existence mystérieuse de l'intérêt, que le vol, l'exploitation de l'ouvrier par le propriétaire de capitaux.

Pour eux, il est impossible qu'un capital produise plus que sa valeur. S'il en est ainsi, c'est que le propriétaire ne donne pas à l'ouvrier tout le produit de son travail.

Le point de départ et tout le fondement de cette doctrine repose sur la théorie de la valeur. Toute valeur est créée par le travail, donc la plus value du capital ou l'intérêt aussi. Si elle est approuvée par le capitaliste, c'est qu'il parvient à faire travailler pour lui gratuitement.

Nous avons précédemment montré les défauts de la théorie marxiste de la valeur, celle de l'intérêt est réfutée par les mêmes arguments.

6°) Théorie de l'Agio des biens présents (celle de Böhm-Bawerk)

L'intérêt du capital provient de la différence de valeur qui existe entre les biens présents et les biens futurs, et qui fait, qu'en règle générale et presque absolue, les premiers sont estimés plus haut que les seconds. C'est un fait d'observation générale qui repose sur des raisons psychologiques, profondes, dont voici les principales:

a) Nous sommes, en général, dans une situation telle que nos besoins présents sont plus urgents, par rapport à nos biens présents, que nos besoins futurs par rapport à nos biens futurs. Il en est ainsi notamment pour tous ceux que des circonstances actuelles poussent à désirer vivement certains biens (ouvriers sans pain, agriculteurs dont la récolte est manquée etc) et ceux qui ont l'espoir de suffire à leurs besoins aisément dans l'avenir (les jeunes, les commençants etc)

b) Nous n'apprécions généralement pas à leur due importance, ni nos besoins futurs, ni les moyens qui seraient à notre disposition pour les satisfaire.

Enfants, sauvages, imprévoyants, nous le sommes tous à quelque degré et il est difficile de voir clair dans l'avenir. Et puis, l'incertitude et la brièveté de la vie humaine ne sont pas sans accentuer encore cette instabilité psychologique.

c) Enfin, en règle générale, les biens présents sont, par suite de raisons techniques, de

meilleurs moyens pour satisfaire nos besoins et par conséquent ont une valeur limite plus élevée que les biens futurs.
En effet, c'est là la véritable productivité du capital. Nous avons vu quand nous l'avons étudié comme agent de production, que toute sa force productive repose sur ce fait qu'il introduit dans la production des relais ou des détours, qui augmentent le rendement tout en prenant plus de temps.
Par conséquent, une journée de travail direct produit toujours moins qu'une journée de travail aidé de capitaux.
Il résulte de tous ces motifs que 100 frs aujourd'hui ont une valeur supérieure à 100 frs dans un an; que 100 frs dans un an ont moins de valeur qu'aujourd'hui.
Comment ce fait explique-t-il l'intérêt? Distinguons:

A. Intérêt du capital prêté.

Le prêt, nous l'avons vu, est à proprement parler un échange de biens présents contre des biens futurs: le prêteur remet à l'emprunteur une somme de biens consomptibles à charge pour lui, de rendre plus tard, une quantité de biens de même espèce. Cette quantité doit être nécessairement plus grande puisque la somme présente vaut aujourd'hui plus que l'autre.
C'est pourquoi d'autant plus longue est la période pendant laquelle la quantité est prêtée, d'autant plus considérable est l'intérêt (ce qui serait difficile à expliquer dans la théorie de l'usage, car l'usage qu'on fait d'une chose consomptible la détruit.)

B. Intérêt du capital engagé dans une production.

L'entrepreneur achète des biens de production: matières premières, outils, machines, fonds de terre et de la main d'oeuvre, tous biens de second, troisième, quatrième ordre, et il en fait des biens de consommation. Pourquoi ceux-ci ont-ils une valeur plus grande que le total des premiers, pourquoi y a-t-il une plus value? Ces biens de production sont en réalité des biens futurs.
Comme biens de production, ils sont incapables de satisfaire nos besoins, ils ne le deviennent que quand, par la production, ils sont parvenus à maturité, c'est à dire biens de consommation. Or, nous savons qu'on évalue les biens de production d'après la somme des biens de consommation qu'ils peuvent produire. Par conséquent, tous les biens de production nécessaires pour produire la récolte du blé de l'an prochain

ne vaudront pas plus aujourd'hui que ce que nous estimons valoir la récolte de l'an prochain, c'est à dire moins que la récolte présente. Si celle-ci est estimée 100, celle de l'an prochain ne vaudra actuellement que 95 et par conséquent entraînera avec elle et proportionnellement la valeur du bien de production.

De sorte que le bénéfice, le surplus de valeur de l'entrepreneur se réalise de la façon suivante: il achète aujourd'hui à leur valeur des biens de production dont la destinée est de faire des biens futurs, c'est à dire des biens qui mûriront dans ses mains: la plus value, c'est tout simplement la réalisation d'une valeur future en une valeur présente à mesure que la production progresse.

Je dis <u>production</u>, car naturellement il ne suffit pas que le temps progresse, ici, il faut encore que la production avance (capitaux morts)

Ces biens futurs; que le capitaliste achète sont, - outre les produits intermédiaires, outils etc - la main d'œuvre. Il est aisé de voir pourquoi la main d'œuvre a toujours une valeur présente supérieure à sa valeur future. Le travailleur a des besoins présents urgents, le travail présent a une plus grande efficacité technique que le travail futur. Il en résulte que sur le marché des biens de consommation de la société, un agio sur les biens présents doit être la conséquence nécessaire de cette situation. Ces biens présents sont plus utiles et plus désirés que les biens futurs et jamais les biens présents ne sont (ni ne sont offerts) en quantité illimitée.

Cet agio nécessaire est la plus value ou l'intérêt.

c. <u>Intérêt provenant de la possession de biens durables.</u>

Plus aisée encore est dans cette théorie, l'explication de ce genre d'intérêt. Outils, habits, bâtiments, fonds de terre (améliorés)

Un bien durable a pour valeur la somme des valeurs que nous attribuons aux services qu'il nous rend; plus ceux-ci seront longs, et importants, plus il aura de valeur. Mais ces services eux-mêmes sont échelonnés dans le temps et diminuent de valeur, pour le moment présent, à mesure qu'ils sont éloignés. Au contraire, ils croissent en valeur à mesure qu'ils se rapprochent du présent.

Que sont donc les capitalistes?

Ce sont des commerçants qui ont des biens présents à vendre. Ils sont les heureux possesseurs d'une provision de biens dont ils n'ont pas besoin pour leurs besoins personnels. Ils les échangent d'une manière ou d'une autre contre des biens futurs, et ils

laissent, pour ainsi dire, mûrir ceux-ci dans leurs mains de façon à ce qu'ils deviennent de nouveau des biens actuels ou présents, ayant toute leur valeur. Quelques capitalistes font cette opération en une fois. Celui qui, avec son capital, bâtit une maison, achète un fonds de terre, acquiert un titre de rente, fait un prêt à intérêt pour un terme de 50 ans, échange ses biens présents en tout ou en partie contre des biens ou des services qui appartiennent à un avenir très éloigné et crée en un moment une occasion pour un accroissement de valeur et une source d'intérêt durant très longtemps. Celui qui, au contraire escompte une lettre de change payable à 3 mois, ou dirige une entreprise qui n'a qu'une période d'un an, doit répéter souvent la mutation. Sa marchandise future achetée devient déjà présente ou actuelle au bout de 3 mois ou d'un an.

On comprend pourquoi le capital porte intérêt éternellement. Il n'est pas question d'une force productive éternelle, d'un usage infini, mais des biens présents sont toujours en quantité limitée, et il y a toujours une occasion de les échanger contre des biens futurs. A mesure que le temps avance, toujours la marchandise future achetée devient une marchandise présente, elle croit en valeur, et permet par conséquent à son propriétaire de profiter à nouveau de l'occasion toujours favorable pour les biens présents.
Böhm-Bawerk T IV p. 382)

Bibliographie

L'ouvrage de Eugen Von Böhm-Bawerk Capital und Capitalzins. 2. Vol. T I. Geschichte und Kritik der Capitalzins théorien. T II Positive théorie des Capital, Insbruck 3. Aufl. 1900-1902 contient une bibliographie complète. Le tome I a été traduit en français: Histoire critique des théories de l'intérêt du capital, trad. J. Bernard. Paris 1902. Le grand ouvrage de Karl Marx, Das Kapital, Kritik der politischen oekonomie. T I 1864. T II 1893. T III 1894. Hamburg est naturellement essentiel. V. aussi C. Rodbertus. Le Capital. trad. Chatelain Paris 1904. A. Sandoz. L'intérêt du capital. Paris 1904. et Irving Fisher. The nature of capital and Income. New York. 1906.

Chapitre VIII

Théorie de la rente.

§. I. Notion

On appelle rente le revenu tiré de la possession de la terre et d'autres biens fournis gratuitement par la nature. (Marshall) Ricardo avait dit: " La rente est cette portion du produit de la terre qui est payée au propriétaire pour l'usage des forces originelles et indestructibles du sol. "

Le mot vient du mot anglais Rent qui signifie loyer. Cependant, tout loyer n'est pas une rente, et celle-ci n'est pas nécessairement payée à un propriétaire à titre de loyer.

D'autre part, ce n'est pas la possession de la terre seule qui est la source de la rente. La rente de la terre n'est qu'un cas particulier d'une grande classe de revenus: ceux qui sont dûs à la possession de biens formés librement par la nature, mais qui sont appropriés par les hommes.

Il y a lieu cependant de conserver tout d'abord et provisoirement cette appellation à la rente de la terre.

§2. Origine et mesure de la rente.

1. L'origine de la rente est ce fait que le rendement de mêmes quantités de main d'œuvre et de capital dépensées dans des conditions différentes, n'est nullement identique.

En ce qui concerne la terre, deux quantités égales de travail et de capital dépensées sur deux champs de même étendue, ne donneront pas des rendements égaux: la différence en sera dûe à ce que la fertilité de l'une ne vaut pas la fertilité de l'autre. C'est cette différence qui est l'origine de la rente. Mais elle ne suffit pas à elle seule, il faut encore que la terre soit appropriée, c'est à dire qu'elle soit la propriété de quelqu'un et que elle ne se trouve pas en quantité illimitée, en d'autres termes que l'accès n'en soit pas libre. Du moment que la meilleure terre est monopolisée par quelqu'un, sa supériorité relative est la cause d'une rente.

Prenons l'exemple de Ricardo. Soient dans un pays des terres de 3 qualités: Prix de revient: $\frac{A}{100} < \frac{A}{90} < \frac{A}{80}$ - Ces terres n°: 1 produisent 100 hectolitres; le n°: 2 90 hectolitres et le n°: 3, 80 hect. pour une même dépense de capital et de travail. Tant qu'il y a de la terre n°: 1 à la disposition de tous, il n'y a pas de rente. Du jour où les besoins des consommateurs exigent qu'on mette en valeur la terre n°: 2, la rente apparaît.

Dans le 1er cas, il n'est pas possible que le propriétaire de la terre de qualité 1, perçoive un loyer: en effet, personne ne s'avisera d'en payer, puisqu'il y a des terres vacantes et de même rendement.

Dans le second cas, il se produit un changement considérable: le prix du produit sur le marché est devenu plus élevé, puisqu'il suffit à rémunérer le travail et le capital employés en même quantité sur une terre moins fertile. Dès lors, le cultivateur va se trouver en présence de cette alternative: ou bien cultiver une terre n°: 2 et alors il devra en être le propriétaire (ou locataire gratuit) ou bien cultiver une terre n°: 1, mais alors il recueillera pour le même prix dix hl. de plus. C'est ce surplus que le propriétaire exige de lui pour lui donner sa terre à cultiver. Il ne pourrait en exiger d'avantage; mais en lui demandant ce loyer, il ne le met pas dans une situation d'infériorité vis à vis de son concurrent cultivant la terre n°: 2.

Si l'on en arrive à cultiver les terres n°: 3, les terres n°: 2 pourront être louées au taux du prix de 10 hl. et la rente montera de la même valeur pour les terres de 1ère qualité.

2.- Pour augmenter la production, on pourrait croire que la mise en culture des terres nouvelles n'est pas nécessaire, et qu'il suffirait d'augmenter la somme de main d'œuvre et de capital incorporés à la terre. Mais la loi de diminution entre ici en jeu. Nous savons que si l'on double les frais de main d'œuvre et de capital sur une terre le rendement ne sera pas double, par conséquent l'application d'une nouvelle quantité de main d'œuvre et de capital à une terre n°: 1. n'a pas pour effet d'empêcher indéfiniment la mise en cultures de terres nouvelles. Au contraire, on peut affirmer qu'il y a toujours un moment où cela devient profitable.

Soit une dose de capital et de main d'œuvre appliquée à une terre n°: 1 qui donne 100 hl. une seconde dose donnera 95 hl. une 3ème 90 hl.

Mais à ce moment le rendement de la même dose sur une nouvelle terre sera le même, et la rente apparaîtra sur la terre n°1.

3 - Ainsi donc si le rendement de la même quantité des frais était constant, il n'y aurait pas de rente. Celle-ci n'existe que par suite des différences de rendement provenant des différences existant dans la nature des terres. Inutile de dire que ces différences peuvent provenir de beaucoup d'autres circonstances: la fertilité n'est pas seule à considérer. La situation par ex. peut jouer un rôle important, en effet, les frais de transport agissent comme une diminution de rendement.

Il résulte de ce qui précède que la rente est bien le paiement des forces originaires et indestructibles de la terre; mais comme il est impossible de distinguer à la longue, l'effet du capital placé dans la terre, on peut dire que la rente est le résultat de l'exploitation par le propriétaire d'un avantage relatif dû à sa possession exclusive.

4. Le montant de la rente est déterminé par ce qui dépasse la rémunération normale des capitaux et autres frais entrant dans le produit. Peu importe d'ailleurs que la terre soit donnée en location ou non. Dans le loyer payé, il y a une part de rémunération du capital (du propriétaire.)

C'est principalement sur les terrains à bâtir où la dépense de main d'œuvre ou de capital est nulle que la rente apparait clairement

Il est bon de faire remarquer que l'ordre dans lequel on a mis en culture des terres de fertilités différentes est indifférent pour la théorie de la rente. Si l'on commence par cultiver des terres n°s 3 ou 2, puis ensuite qu'on tombe sur les terres n°1, il arrivera:

1°- Ou bien le prix du marché sera suffisant pour faire conserver en culture toutes les terres n°s 3 et dans ce cas, la rente apparait très élevée sur les terres n°s 2 et 1.

2°- ou bien le prix ne sera pas rémunérateur, et on cessera de cultiver les terres peu fertiles pour se borner aux autres jusqu'au jour où les exigences des consommateurs feront revenir aux premières. C'est alors que la rente apparaît.

§ 3. Relation entre la rente et le coût de production.

"La rente, a dit Ricardo, n'entre pas dans le coût de production."

Cela ne veut pas dire que la rente n'entre pas dans le coût de production moyen, ou que le cultivateur moyen n'en tient pas compte dans le prix du produit. Il faut entendre ici par coût de production, le coût de production limité ou marginal, concernant le dernier champ qu'on a intérêt à mettre en culture.

Ricardo a dit plus clairement : "ce n'est pas la rente qui détermine le prix du blé, c'est le prix du blé qui détermine la rente."

En effet, pour un prix de marché donné il y a des champs qui sont incapables de produire, c'est à dire de rémunérer le capital et la main-d'œuvre ; il y en a d'autres qui donnent un surplus plus ou moins considérable, d'où vient la rente, et il y en a qui donnent un rendement juste suffisant pour en permettre la culture. Ce sont ceux-ci qui sont à la limite ou à la marge de la culture. Pour ceux là il n'y a pas de rente. Le propriétaire ne pourrait les louer, car le cultivateur ne saurait lui payer de loyer. Il en résulte que si tous les propriétaires de terres à rente abandonnaient la rente, cela profiterait au fermier et ne ferait pas baisser le prix du blé. De même, si l'impôt foncier parvenait à absorber toute la rente, le prix du blé ne changerait pas.

§ 4. Autres rentes que la rente foncière.

Il est évident que le phénomène de la rente se produit par la possession de biens d'autres monopoles que celui de la terre. Nous le retrouvons non seulement dans le cas de monopoles légaux, tels que brevets d'invention, droits d'auteur, mais partout où un propriétaire parvient à faire payer par le public les avantages de sa situation ou des circonstances. Il en est ainsi d'un chanteur en renom aussi bien que d'un ingénieur réputé. (Marshall appelle cela la Quasi-Rente). Rien ne nous empêche d'appeler rente dans le même sens l'avantage différentiel que fait payer le producteur d'un produit qui pourrait, à la vérité, être multiplié, mais qui jouit d'un monopole de fait par suite de l'engouement du public. Seulement, du jour où ces circonstances cessent, du jour où la concurrence s'établit, la rente disparaît.

§ 5. Causes qui font obstacle à l'établissement ou à l'augmentation de la rente.

Il est aisé de les déduire de ce qui précède : ce sont :

1° Toutes les améliorations, tous les perfectionnements techniques dans les procédés de production (méthodes agricoles) qui ont pour effet d'abaisser le prix de revient.

2° Toutes améliorations des moyens des transports.

En effet, ces causes font obstacle à la loi de la diminution du rendement (pour la terre) et diminuent les avantages, le monopole dont jouit un producteur vis à vis des autres.

En résumé, tout ce qui tend à réduire l'inégalité de situation d'un producteur sur un autre, est un obstacle à la rente.

Il y a des cas de rente dans lesquels seule la seconde cause peut agir. ex: Le terrain à bâtir, puisque les perfectionnements techniques n'y font pas d'effet.

§6. Conséquences sociales de la rente

L'unearned increment et la nationalisation du sol.

Ricardo avait déjà signalé les conséquences sociales de la rente en faisant remarquer que la rente n'est pas une cause de richesse pour une nation, elle est le signe d'une différence marquée dans la possession des biens, relativement aux besoins des consommateurs; elle n'existe et elle n'augmente au profit de propriétaires, que par suite des besoins des autres. Aussi, les premiers voient grossir leurs revenus sans y prendre peine et trouvent la source de leur fortune dans l'appauvissement général.

On peut en effet poser comme un fait incontestable qu'à la longue, la rente de la terre, notamment, augmente avec la seule augmentation de la population. Stuart Mill a appelé cette augmentation de la rente l'accroissement non gagné, unearned increment. On a cherché, par différents moyens, à en modérer l'injustice.

1°) En supprimant la propriété privée de la terre. Appliqué en général, notamment au sol arable, ce système est irréalisable et produirait probablement plus de mal que de bien. L'Etat propriétaire serait en dessous de sa tâche.

Appliqué au terrain à bâtir des villes, pour lesquelles la rente est énorme et injuste, il est possible s'il porte sur une étendue limitée, les terrains de spéculation, et spécialement là où les améliorations de la voirie et des services publics sont la cause de la rente. Cependant, s'il devait s'étendre à tout le terrain à bâtir, il offrirait de grandes difficultés, notamment au point de vue financier.

2) En conservant la propriété privée de la terre, mais en instituant un impôt suffisant pour absorber la rente.

En ce qui concerne la terre arable, on reconnait (J.S. Mill) que cet impôt serait bien difficile à établir d'une manière générale, à cause de l'impossibilité où l'on est d'établir une ligne de démarcation bien nette entre ce qui est, dans le revenu de la terre, l'intérêt du capital et la rente proprement dite.

Dans les pays sincères, en effet, la terre est faite pour ainsi dire par celui qui la cultive. Le système ne serait guère applicable que dans les colonies et les pays neufs. Henry George, cependant, a proposé d'imposer le monopoleur de terre arable aussi fort que si la terre qu'il détient était couverte de maisons, de granges, de récoltes et de bétail. C'est toujours un moyen de supprimer la propriété foncière.

En ce qui concerne les terrains à bâtir au contraire, cet impôt est parfaitement légitime et pratique. Quelques villes allemandes (Cologne, Francfort, Dusseldorf) viennent de l'établir.

Bibliographie

David Ricardo. Principles Ch. II F.A. Walker. Land and its rent. London 1883. A. Marshall. Principles B K VI ch. VIII. E. Cannan. Origin of the law of diminishing returns. Economic journal 1892. Karl Dicht. Social-wissenschaftliche Erläuterungen zu David Ricardo Grundgesetzen der Volkwirtschaft und Besteuerung 1er Theil Leipzig 1905. Franz Oppenheimer. David Ricardo Grundrententheorie Berlin 1909. Henry George - Progress and Poverty: an inquiry into the cause of industrial depressions, and of increase of want with increase of wealth. the Remedy. New York 1880. J. Stuart Mill Principles B K IV ch. XVI et B K III ch. V. Emile de Laveleye - De la propriété et de ses formes primitives. Paris 1891. (ch. XXVI)

Fin du Cours.

Table des matières

Pages.

Introduction. - Chapitre 1er 1.

— § 1er Ce qui est l'économie politique et ce qui elle n'est pas 1.

1. C'est une science sociale. 1.

2. Son but. 1.

3. Il s'agit d'actes sociaux. 1.

4. Quand un acte est social. 2.

5. Les lois économiques. 2.

6. Les lois naturelles. 3.

7. L'économie politique est une science et non pas seulement un art. 4.

8. Elle ressemble à la médecine. 5.

9. Elle fait partie de la sociologie. 5.

Chapitre II. Historique 6.

Manuels et ouvrages de référence 11.

Livre 1er. De l'activité économique. 14.

Chapitre 1er. De l'activité économique en général. 14.

— § 1er Notions 14.

1. Définition. 14.

2. Le mot économie 14.

— § 2. Le principe économique. 15.

Chapitre I. Les Besoins. 15.

— § 1er Notions 15.

— § 2. Origine, espèces, multiplication des besoins. 16.

1. Origine et espèces 16.

2. Multiplication des besoins. 17.

— § 3. Les lois des besoins 17.

1. Loi de variabilité. 17.

2. Loi de satiabilité. 18.

3. Loi de concurrence des besoins 18.

4. Loi historique de la multiplicité des besoins. Le luxe. 19.

Chapitre II. Les Biens. 21.

— § 1er. Notions. 21.

— § 2. Différentes espèces de biens 22.

1. Biens libres et biens économiques. 22.

2. Biens de consommation et biens de production. 23.

3. Biens matériels et biens immatériels. 24.

Chapitre IV. Les unités économiques. 26.

1. Définition 26.

2. L'économie nationale. 28.

Livre 1er. La Production des biens. 30.

Observation. 30.

Chapitre 1er. La Production économique et ses facteurs. 30.

— § 1er. Notions générales. 30.

1. Divers modes de l'activité acquisitive. 30.

2. Définition de la production. 31.

3. Les deux actes de la production. 31.

4. Production et travail. 32.

5. Production technique et production économique. 32.

— § 2. Les Facteurs de la production. 33.

Chapitre I. La Nature. 35.

— § 1er. Rôle de la nature en général dans la production. 35.

— § 2. Fonctions de la terre dans la production. 36.

1. Emplacement. 36.

2. Fonds producteurs de matières multipliables. 38.

3. Réceptacle de matières non multipliables. 40

Bibliographie. 40.

Chapitre II. Le travail. 41.

— § 1er. Notions. 41.

1. Définition. 41.

2. Divers aspects du travail. 41.

3. Le travail est une peine, nécessaire et salutaire. 42.

— § 2. Origine et évolution du travail. 42.

— § 3. Espèces de travaux. 43.

1. Conception, direction, exécution. 43.

2. Travail intellectuel, Travail manuel. 43.

3. Travail qualifié, travail non qualifié 44.

— § 4. La productivité du travail 44.

1. Utilité sociale des différentes industries. 44.

2. Causes de la productivité du travail. 45.

3. Courtes journées et hauts salaires. 46.

4. Spécialement dans les mines de houille belges. 51.

5. L'organisation scientifique des usines. 54.

§ 5. Les régimes juridiques du travail. 63

Bibliographie. 64

Chapitre IV. Les combinaisons économiques de la main d'oeuvre. 66.

— § 1er. L'ouvrier à métiers multiples. 66.

— § 2. Le travail en commun. 67

— § 3. La Division du travail 69.

1. Notion 69.

2. Espèces de divisions du travail. 69.

3. Conditions de la division du travail. 71

4. Effets de la division du travail 72

Bibliographie. 73

Chapitre V. Le Capital. 74.

— § 1er. Notion 74.

1. Diverses conceptions du capital. 74

2. Définition. 76

— § 2. Espèces de capitaux. 78.

1. Capital productif, capital lucratif. 78

2. Capital fixe, capital circulant. 80

— § 3. Fonctions du capital dans la production. 81.

1° Il rend possible la production future. 81.

2° Il augmente et perfectionne la production. 81.

3° Il sert à conserver les produits. 82.

— § 4. La formation du capital. 83.

1. L'épargne de forces productrices. 83.

2. La capitalisation moderne. 84.

3. Le capitalisme. 85.

Bibliographie. 86.

Chapitre VI. L'évolution de l'industrie 87.

— § 1er Les formes de l'évolution industrielle 87.
1. Les cinq formes décrites par Karl Bücher 87.
1° L'industrie domestique. 87.
2° Le travail loué. 89.
3° Le métier. 89.
4° L'industrie à domicile 90.
5° La fabrique 95.
2. Comparaison 98.
— § 2. La petite et la grande industrie. La concentration industrielle. 99.
Bibliographie. 102.
— § 3. Le développement de la technique. 103.
1. Techniques primitives 103.
2. Antiquité, moyen âge et temps modernes. 104.
3. La machine et l'âge des machines 106.
4. Conséquences de la révolution industrielle. 107.
5. Effets généraux des machines. 109.
Bibliographie. 114.
Chapitre VII. L'organisation de la production. 115.
— § 1er L'entreprise. 115.
1. Notion. Fonctions de l'entrepreneur. 115.
2. L'entreprise individuelle. 116.
3. L'entreprise en société 116.
Les sociétés commerciales : 117.
sans personnalité juridique. 117.
ayant la personnalité juridique. 117.
1° Société en nom collectif. 118.
2° Société en commandite simple. 118.
3° Société anonyme. 119.
4° Société en commandite par actions 121.
5° Société coopérative. 123.
4. Le rôle économique de la Société anonyme 126
5. " " " " " " coopérative 130.
6 L'entreprise publique 135.
— § 2. Formes de la production qui ne reposent pas sur l'échange. 136.

M. BERNARD. M
RUE E. VANDERVELDE 13
4431 LONCIN
TEL 0/41 63 [illegible] 84

1. Production domestique. 137.
2. Production collective ou commune 137.
Bibliographie. 137.
Chapitre VIII. Le principe régulateur de la production. 139.
— § 1er. La libre concurrence 139.
1. Effet régulateur de la libre concurrence sur la production. 139
2. Conséquences économiques de la libre concurrence. 140.
3. Conséquences sociales de la libre concurrence. 142.
4. Limites de la libre concurrence. 143.
— § 2. Les crises. 145.
1. Nature et caractères des crises. 145.
2. Histoire et périodicité des crises. 146.
3. Causes des crises. 148.
— § 3. Les syndicats de producteurs. 151.
1. La coordination, phénomène naturel. 151.
2. Formes de la coordination syndicale. 152.
3 Difficultés d'ordre juridique 156.
4. Autres difficultés à la formation des syndicats. 156.
5. Leurs modes d'action. 156.
6. Appréciation générale 157.
Bibliographie. 158.
Livre I. La circulation des Biens 160.
Chapitre 1er. Théorie de la valeur. 160.
— § 1er. Notion. 160.
1. Nature psychologique de la valeur. 160.
2. Valeur subjective et valeur objective. 161.
3. Espèces de valeurs. 162.
— § 2. Origine et mesure de la valeur. 163.
1. Deux grandes classes de théories. 163.
2. Théorie classique. 163.
3. Théorie de la valeur fondée sur le travail. 164.
4. Théorie de la valeur basée sur l'utilité concrète. 169.
5. Emploi de symboles et de notions mathématiques. 174.
Bibliographie. 184.

Chapitre V. Théorie de l'échange. 183

— § 1er. Le Prix. Notion. 183

— § 2. Conditions de la théorie de l'échange. 184

— § 3. Eléments de la détermination du prix 185

1ère Hypothèse : un vendeur et un acheteur. 185

IIe " : un acheteur et plusieurs vendeurs 187

IIIe " : un vendeur et plusieurs acheteurs 188

IVe " : plusieurs vendeurs et plusieurs acheteurs 189

— § 4. L'offre et la demande : 191

— § 5. Théorie mathématique de l'équilibre de l'échange. 192

1. Formule de Stanley Jevons. 192

2. Méthode de Wilfredo Pareto. 195

3. Autres méthodes. 197

— § 6. Influence du coût de production sur la formation des prix. 198

— § 7. Prix des marchandises solidaires les unes des autres. 200

1. Les différents cas de solidarité. 200

2. Effet sur les prix 202

3. Le dumping 202

Bibliographie. 202

Chapitre III. L'organisation de la circulation des biens. 204

— § 1er. De la circulation des biens en général. 204

— § 2. Les instruments de la circulation. 205

— § 3. Le commerce. 206

— § 4. Le marché. 207

Chapitre IV. La monnaie. 208

— § 1er. Nature et origine de la monnaie. 208

1. Difficultés du troc. 208

2. Avantages d'une marchandise intermédiaire. 209

3. Origine de la monnaie métallique. 209

4. Propriétés particulières des métaux précieux. 211

5. Evolution de la monnaie métallique. 211

— § 2. La valeur de la monnaie 213

— § 3. Fonctions de la monnaie. 215

— § 4. Conditions d'une bonne monnaie. 218

— § 5. Le monométallisme et le bimétallisme. 216.

Bibliographie. 222.

Chapitre V. Le crédit. 224.

— § 1er. Notion et espèces. 224

— § 2. Prétendue productivité du crédit. 224

— § 3. Fonctions du crédit. 225

— § 4. Instruments de crédit. 225

— § 5. La Banque. 226

— § 6. Le change. 228

Bibliographie. 229

Chapitre VI. Théorie du commerce international. 230

— § 1er. Historique. 230

1. Antiquité et moyen âge. 230

2. Le mercantilisme. 230

3. Les Physiocrates et l'École libérale. 232

4. Établissement du libre échange en Angleterre. 235

5. Le libre échange en Europe. 239

6. La réaction protectionniste. 241

— § 2. La théorie du libre échange. 244

Section Ière. La théorie anglaise des valeurs internationales 244

1. Résumé général. 244

2. Exposé de la théorie : 1re partie du raisonnement. 245

2e " " " 245

3e " " " 252

4e " " " 254

5e " " " 254

6e " " " 256

Section IIe Critique de la théorie anglaise. 256

Section IIIe Théorie abstraite moderne. 260

Section IVe Conclusion. 263

— § 3. Théorie de la Protection. 264

1. Observations générales. 264

2. Examen des arguments économiques des protectionnistes. 265

— § 4. Conclusions. 273

— § 5. La balance des dettes internationales et la balance du commerce 276

Bibliographie 279.
Livre III. La Répartition des biens. 281
Chapitre Ier. Le Revenu. 281
Bibliographie. 282
Chapitre II. Le Salaire. 283
— § 1er Notion et espèces. 283
1. Notion 283
2. Salaire en nature et salaire en argent. 284
3. Salaire réel et salaire nominal. 285
4. Méthodes de calcul du salaire. 285
I. Salaire à la durée. 285
II. Salaire à la tâche. 287
III. Salaire à la pièce. 288
IV. Salaire et prime 293
V. Salaire collectif. 295
— § 2. Caractères du louage de travail au point de vue économique. 298
1. Particularités de la "marchandise" travail 298
2. Position respective du patron et de l'ouvrier dans le contrat. 300
— § 3. Facteurs déterminant le salaire. 302
1. Limites entre lesquelles se fait le prix. 302
2. Éléments du prix de demande et du prix d'offre. 303
— § 4. La théorie du fonds des salaires. 304
— § 5. La théorie de la loi d'airain 308
Bibliographie. 311
Chapitre III. La protection légale des travailleurs 312
— § 1er. Historique 312
— § 2. La question de principes. 315
— § 3. Etat actuel de la protection légale 317
1. Le contrat de travail 317
II. Sécurité et santé des ouvriers. 318
III. Les assurances ouvrières. 318
IV. Industries dangereuses. 319
V. Enfants, adolescents, femmes. 320
VI. Journée normale. 320

VII. Travail à domicile. 320.
— § 4. L'Inspection du travail. 321
— § 5. Juridiction. 321
— § 6. La protection légale internationale. 322
Bibliographie. 326
Chapitre IV. Les associations professionnelles. 328
— § 1er. Historique. 328
— § 2. L'action et la politique syndicales. 331
Bibliographie. 333
Chapitre V. Les grèves. 335
Bibliographie. 339
Chapitre VI. Les revenus tirés de la possession des biens. 339
— § 1er. Le droit de propriété. 339
1. Notion. 339
2. Histoire du droit de propriété. 340
3. Importance sociale de la propriété. 341
4. Théories sur le droit de propriété. 342
Bibliographie. 347
Chapitre VII. L'intérêt du capital. 347
— § 1er. Notion. 347
— § 2. Historique et position du problème. 348
— § 3. Théories diverses de l'intérêt. 349
Bibliographie. 355
Chapitre VIII. Théorie de la rente. 356
— § 1er. Notion. 356
— § 2. Origine et mesure de la rente. 356
1. Origine de la rente. 356
2. La loi du rendement moins que proportionnel. 357
3. Action d'autres éléments que la fertilité 358
4. Montant de la rente 358
— § 3. Relation entre la rente et le coût de production. 358
— § 4. Autres rentes que la rente foncière. 359
— § 5. Causes qui font obstacle à l'établissement ou à l'augmentation de la rente. 359
— § 6. Conséquences sociales de la rente. L'encadrement et la nationalisation du sol 360.
Bibliographie. 361