

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

1964
TRAITÉ GÉNÉRAL

DE

SCIENCE ÉCONOMIQUE

PAR

Christian CORNÉLISSSEN

TOME TROISIÈME

THÉORIE DU CAPITAL

ET DU PROFIT

Vol. I

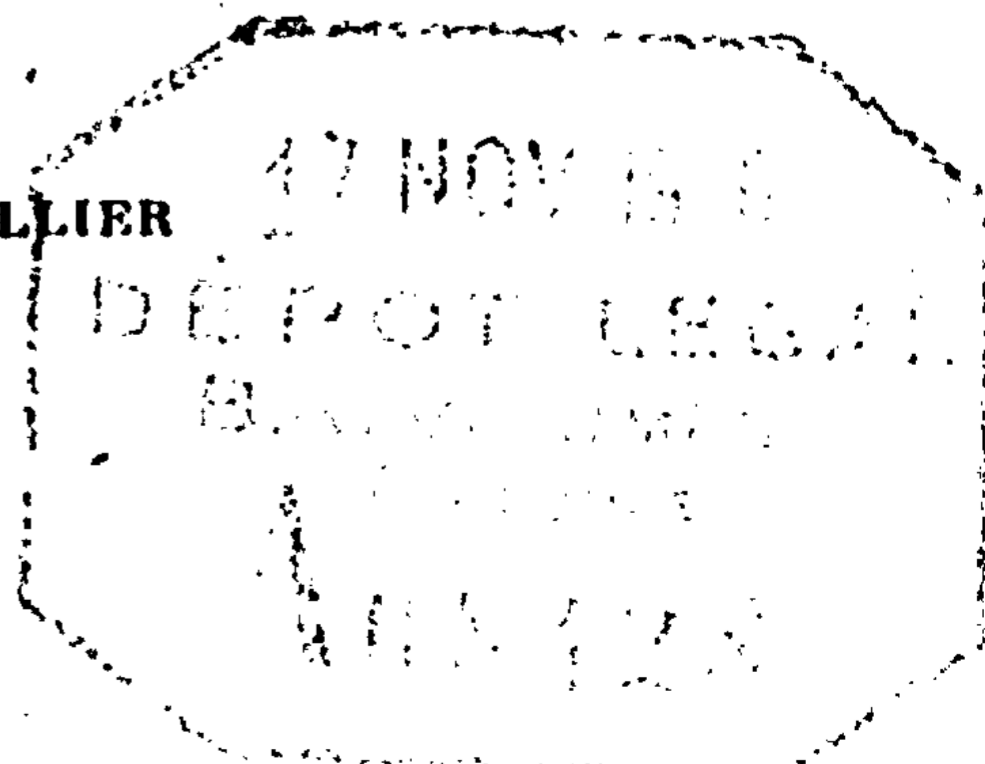
PARIS (5^e)

MARCEL GIARD

LIBRAIRE-ÉDITEUR

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

—
1926



TRAITÉ GÉNÉRAL
DE
SCIENCE ÉCONOMIQUE

TOME TROISIÈME

THÉORIE DU CAPITAL
ET DU PROFIT

8° R

15759 (37)

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

TRAITÉ GÉNÉRAL

DE

SCIENCE ÉCONOMIQUE

PAR

Christian CORNÉLISSSEN

TOME TROISIÈME

THÉORIE DU CAPITAL
ET DU PROFIT

VOL. I

PARIS (5^e)

MARCEL GIARD

LIBRAIRE-ÉDITEUR

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1926

A MON FRÈRE

WILLEM CORNÉLISSSEN

PRÉFACE

Le présent ouvrage est une étude de la nature du capital et du profit d'entreprise, la recherche des sources d'où provient ce dernier et des conditions de son existence et de ses transformations. Les deux tomes de cet ouvrage font suite, surtout, à notre premier volume, sur la *Valeur* des richesses, le deuxième traitant du *Salaire* et du *Travail salarié*. Ce n'est plus l'étude particulière du travail humain qui sera abordée dans les pages qui suivent, c'est tout le mécanisme de la production. Le travail humain s'y révélera de même importance que les facteurs de production mis en œuvre par l'entrepreneur industriel, agricole ou commercial.

Étant donné le but que nous nous sommes proposé, nous n'avons pas à retracer, dans ce volume, l'histoire de la transformation de la production artisanale en manufacture, de la manufacture en petite, moyenne ou grande industrie moderne. Nous ne nous attarderons pas à examiner longuement les problèmes technologiques que ces dernières comportent.

On remarquera que les deux premières parties de ce livre ne contiennent qu'un résumé de l'évolution technique de la production. Nous nous sommes borné aux définitions préalables et nous donnons un aperçu de l'organisation des industries, avec une classification. Cette introduction est nécessaire à l'étude des sources du profit et de la complexité de sa nature. Nous éviterons ainsi, par la suite, de trop fréquentes digressions.

De même, étudiant, dans le corps de ce livre, certaines questions comme l'intervention de l'Etat dans l'organisation technique des entreprises, la protection étatique, etc., nous n'avons voulu que rechercher leur rôle dans la formation du profit, nous n'avons pas dessein d'aborder tous les problèmes qui peuvent s'y rattacher.

Le lecteur qui désirerait approfondir les questions que nous n'avons pu qu'effleurer, devra s'en référer, forcément, à des ouvrages spéciaux.

Pour la documentation, nous n'avons pas eu sous la main ces grandes quantités de faits auxquels nous avons fait appel dans les volumes précédents (salaires effectivement payés ou tarifs réellement en vigueur dans une industrie quelconque, prix de marchandises bien et dûment payés, etc.).

Nous avons cependant procédé avec prudence, car nous reconnaissons qu'en science économique, les conclusions hâtives fondées sur des enquêtes imparfaites ou mal interprétées sont, de nos jours, un mal aussi sérieux qu'était jadis l'emploi abusif de l'abstraction.

Pour le présent volume, nous avons donc dû refuser de nous servir de pures « évaluations » statistiques, telles que les estimations des richesses totales de l'humanité, estimations dont certains statisticiens et économistes comme Robert Giffen, Mulhall et autres ont quasi doté la science, ou les chiffres que donne le recensement décennal des Etats-Unis pour fixer les proportions attribuées au Travail et au Capital dans le partage du profit net. Telles données n'ont aucune valeur scientifique.

Nous avons emprunté les faits précis aux bilans et aux rapports annuels d'un grand nombre de sociétés par actions, aux annuaires des sociétés par actions

publiés dans divers pays, à certaines enquêtes où les rivalités entre les capitalistes découvrent au lecteur les dessous financiers de l'entreprise, enfin aux revues et journaux financiers et techniques. Nous nous sommes efforcé de compléter, autant que possible, les informations recueillies par des enquêtes personnelles auprès de chefs d'entreprise. Certes, l'examen des documents dont nous parlons réclame une grande dose d'attention et de prudence pour qui veut s'en servir dans un but scientifique.

Nous l'avons reconnu en plusieurs endroits, surtout en abordant, dans les conclusions du premier tome de cet ouvrage, les difficultés qui se présentent pour quiconque veut considérer la situation réelle et les vrais bénéfices des entreprises capitalistes à l'aide des renseignements fournis aux actionnaires ainsi qu'au grand public.

Généralement, dans la vie pratique, on se rend compte de ces difficultés autrement que dans le monde des économistes.

Le directeur d'un comptoir de vente nous fit connaître un jour les difficultés que lui avait donné l'inventaire de quatre établissements de grande industrie sur le point de fusionner. Il avait à calculer la part qui devrait revenir équitablement à chacun de ces établissements. Or, l'un d'entre eux présentait en apparence un bilan alléchant et avait distribué, les dernières années, de gros dividendes ; mais il n'avait pas mis en réserve des sommes suffisantes pour l'amortissement des bâtiments et des machines. Un autre établissement, au contraire, avait distribué des dividendes modestes, tout y était en bon ordre. En apparence, c'est le premier établissement qui était le plus prospère ; par un simple examen des dividendes on serait arrivé à cette conclu-

sion. Aussi nous accordera-t-on volontiers qu'il faut être expert et connaître de près une entreprise capitaliste pour établir et juger en parfaite connaissance de cause sa situation financière. Nous autres enquêteurs, nous ne pouvons que nous entourer de toutes les précautions possibles en étudiant, par exemple, les bénéfices réalisés par un établissement pendant une longue série d'années, sans négliger toutefois la valeur des observations critiques.

Il n'est pas déplacé d'insister ici sur le manque de statistiques officielles dans le domaine qui nous occupe ; et nous employons de propos délibéré le qualificatif *d'officielles*, en considération des frais qu'entraîne une bonne statistique utilisable pour la science, ainsi que de l'entraînement, de l'expérience qu'elle demande de la part des agents chargés de l'élaborer. Aucune organisation privée n'aurait ici les moyens de se substituer à l'Etat.

Nous sommes convaincu qu'on trouverait partout, dans les pays de vieille civilisation, des entrepreneurs engagés depuis plusieurs dizaines d'années dans une branche particulière d'industrie et qui, volontiers et malgré le mystère dont les industriels entourent d'ordinaire leurs affaires, consentiraient à mettre leur comptabilité à la disposition d'experts compétents, afin d'aider aux recherches scientifiques. Des données sérieuses pourraient être ainsi recueillies dans maintes industries sur leur développement et sur leurs bénéfices pendant de longues années consécutives.

En somme, on peut toujours, plus ou moins, se rendre compte de la situation des entreprises, si l'on peut suivre leurs bilans pendant plusieurs années. On sait qu'il existe déjà des essais de statistiques sérieuses destinées à seconder de telles recherches. Nous voulons parler

ici, en premier lieu, des statistiques comparatives allemandes concernant les résultats des sociétés par actions. Cependant, elles sont encore de date relativement récente et, pour autant que nous avons pu les utiliser, c'est précisément ce fait qui nous a empêché d'ordinaire d'en tirer des conclusions nettes.

Comme cette remarque s'applique encore à d'autres documents, nous pressentons que maintes parties de notre ouvrage auront besoin d'être ultérieurement complétées ou modifiées, notamment les parties concernant le mouvement des profits dans le cours des années.

Pourquoi n'avons-nous pas hésité, dans ces conditions, à publier d'ores et déjà les résultats de nos recherches ?

C'est que les matériaux rassemblés nous ont paru suffisants pour en déduire la nature du capital et du profit d'entreprise, pour découvrir les sources du profit et pour formuler, dans les grandes lignes, le mouvement du taux du profit. C'est ce que nous nous étions proposé dans le présent ouvrage. Il nous a semblé possible de formuler, sans tomber dans les erreurs de l'économie pré-scientifique, un certain nombre de règles générales qui, même si elles devaient avoir besoin éventuellement d'une mise au point, peuvent alimenter des discussions opportunes et nécessaires.

Pour éviter que notre étude du mouvement régulier des industries ne fût faussée par l'intervention de ce facteur accidentel qu'a été la Guerre mondiale, nous avons, d'une façon générale, arrêté nos recherches à l'année 1914. Toutefois, il y a exception pour telles parties de notre œuvre où les événements récents peuvent être considérés comme aussi caractéristiques, dans l'étude de nos problèmes, que la situation d'Avant-guerre, voire même où les faits les plus récents présentent né-

cessairement le plus d'importance. Quant à la spéculation, par exemple, la situation pendant et après la Guerre offre des exemples particulièrement saisissants; et, pour les chapitres traitant de l'évolution moderne des industries, l'étude des conditions de l'Après-guerre ne saurait être négligée, malgré les obstacles que le chaos économique et social actuel oppose à un jugement définitif.

Un chapitre du second volume du présent livre est consacré plus spécialement à l'étude de l'influence que la Guerre internationale a exercée sur les industries et sur le profit. Quand, dans quelques années, le développement des industries aura repris son cours normal, le temps sera venu d'étudier si, et jusqu'à quel point, un renouvellement des industries a accompagné le renouvellement de la vie politique et morale.

Tout bien considéré, nous sommes d'autant plus tenus à la réserve que le mouvement de fusion des grands établissements industriels et financiers, et toutes les mesures prises de part et d'autre, pendant et après les hostilités, font prévoir après la guerre militaire une guerre économique mondiale de longue haleine.

Mais les relations de famille, les liens sociaux entre les citoyens de tous les pays modernes et, par dessus tout, les dures leçons qui se dégagent de la Guerre constituent des contre-tendances vers une paix durable et pourraient réagir sur tout le domaine industriel, commercial et financier.

La situation chaotique du monde économique ne nous a pas empêché de soumettre dès à présent au grand public une théorie concrète, contrastant à plusieurs points de vue avec les conceptions courantes.

Les économistes orthodoxes préconisent la méthode déductive à un degré que nous ne pouvons plus tolérer

en matière de science. Ils se sont aventurés, depuis quelques dizaines d'années déjà, à exposer leurs théories du profit, faisant entrer dans le domaine commun de la science économique toutes sortes de conceptions hasardées, et dont plusieurs se sont par la suite montrées parfaitement erronées. La théorie de la décroissance du taux moyen des profits, telle que l'a développée l'école marxiste, en est un exemple. C'est pourquoi, à notre avis, tous ceux qui conçoivent l'Economie comme une science sociale inductive et expérimentale, ont le devoir de déblayer le terrain des recherches de toutes les déductions fausses et de commencer l'œuvre de la synthèse pour autant qu'ils se voient en mesure de formuler des données exactes.

Nous traversons une période où abondent les monographies économiques, les études de détail sur toutes les industries, mais les travaux d'ensemble se font de plus en plus rares. Or, si nécessaires que soient et que doivent rester toujours les recherches détaillées et spécialisées, nous ne saurions négliger pour cela l'œuvre de la synthèse.

Que ceux qui se sentent capables de faire œuvre d'architecte, ne s'abstiennent pas de montrer la force de leur savoir.

PREMIERE PARTIE

INTRODUCTION

ANALYSE DES NOTIONS DE " CAPITAL " ET DE " PROFIT "

Une analyse historique et critique des diverses conceptions du capital, telles qu'elles se rencontrent chez les économistes, dépasserait les cadres du présent ouvrage. C'est un fait avéré que la notion de capital, dans son sens historique, a donné naissance à une terminologie des plus confuses. Il suffit, pour le constater, d'ouvrir n'importe quel dictionnaire de science économique au mot « capital ».

Ce fait s'explique parce que la définition du capital est étroitement liée, chez les différents économistes, à leurs conceptions spéciales du problème de la Valeur.

Selon la théorie générale de la Valeur que nous avons exposée dans le premier tome, la valeur (valeur d'échange) des marchandises se crée, dans la vie sociale réelle, par l'action commune du *travail humain* et des *agents naturels* (matières premières et secondaires, forces naturelles). C'est là une action complexe dans laquelle il est impossible, tant au point de vue théorique que pratique, de discerner quelle partie de la valeur pro-

duite il faudrait attribuer à chacun des facteurs nécessaires à sa création.

Conformément à cette théorie et aux expériences de la vie sociale, il nous faut entendre par le terme de *capital*, — « capital proprement dit », ou capital « au sens étroit », c'est-à-dire capital « productif », — *tous les biens économiques employés à la production ou à la circulation des marchandises.*

Le terme de *biens économiques* n'est pas synonyme de celui de *produits*, de ces « moyens de production produits » (*producirle Produktionsmittel*) que les socialistes de l'Histoire ont dénommés « capital », selon leur *théorie de la valeur-de-travail*, aggravant ainsi la définition de l'Economie classique des *Smith* et des *Ricardo* (1).

En critiquant, dans le premier tome, la théorie de la valeur-de-travail de Marx et de Rodbertus, nous nous sommes arrêté au fait qu'à tout instant des richesses qui s'équivalent en quantité et en qualité, ont sur le marché la même valeur, sans considération de leur origine et de la question de savoir si elles ont coûté autant de travail humain (2). Un cas analogue se présente, dans la vie sociale, relativement aux services rendus par les moyens de production. La vie sociale considère comme du « capital » à la fois la chute d'eau qui meut le moulin du capitaliste A, et la machine à vapeur qui actionne la fabrique du capitaliste B, parce que toutes deux rem-

1. Voir e. a. KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, chap. XXII, 4. 3^e édit., p. 619 ; cf. trad. franç. de J. Molitor, Paris, Costes, 1924, tome IV, p. 59. *Ibid.*, tome III, II, chap. XLVIII, pages 360 et 361 et trad. franç. de J. Borchardt et H. Vanderrydt, Paris 1902, pages 424-425 ; etc.

2. « Au marché à fourrage, on ne s'occupe pas de savoir si le foin provient d'une « prairie naturelle » ou d'un pré cultivé ; et de même au marché au bois, on ne s'occupe pas de savoir si le bois apporté a été coupé dans un bois sauvage ou dans un parc de luxe. » (*Théorie de la Valeur*, chap. VII, p. 140.)

plissent un rôle analogue dans la production aux points de vue technique et économique. De même, la vie sociale assimile au capital la surface du sol portant une usine, les bâtiments qui s'y élèvent, ainsi que l'outillage qui y est installé.

Par le terme de « biens économiques » se trouvent exclues de la notion de capital, toutes les richesses librement accessibles, malgré le service réel, voire indispensable, que ces richesses — les « biens non-économiques » — puissent rendre dans la production et la circulation des marchandises (1). La lumière du soleil et la lumière artificielle peuvent toutes deux servir de « moyens de production ». La collaboration de la dernière suppose une dépense de capital de la part du producteur, celle de la première est gratuite. L'eau sert, en qualité de matière première ou secondaire, dans nombre d'industries, — tantôt comme un bien économique, tantôt comme un bien non-économique ; dans le premier cas seulement, elle est un moyen de production tombant sous la rubrique de capital. La chute d'eau du meunier A, sus-nommé est un capital autant qu'elle reste, dans la vie sociale, un « bien économique ».

Ne font fonction de capital, au sens étroit que nous avons indiqué, que tels biens économiques qui sont employés à la production ou à la circulation de marchandises. De prime abord s'excluent par là et les richesses déjà entrées dans la consommation immédiate, et les biens destinés à fructifier sans être employés dans la production ou la circulation de marchandises.

La terre du paysan ou du métayer qui vit de la vente de ses produits, le terrain qu'un fabricant a dû louer ou acheter pour établir son usine, les biens-fonds qu'une

1. Cf. la définition de *biens économiques* et de *biens non-économiques* dans *Théorie de la Valeur*, chap. 1^{er}, pages 27 et suiv.

compagnie de chemins de fer a dû acquérir pour construire ses voies, gares, ateliers, etc., tombent tous sous la rubrique de capital. Sous toutes les formes mentionnées, la terre ou le sous-sol font partie d'un « système productif », c'est-à-dire d'un ensemble de biens économiques employés soit dans la production, soit dans la circulation de marchandises.

Sous la même rubrique de capital se rangent encore tous les produits prêts à la consommation directe (vivres, meubles, vêtements, etc.) emmagasinés chez un fabricant ou un commerçant avant d'être vendus. Pour l'acheteur, ces produits seront des articles de consommation ; mais, tant qu'ils ne sont pas sortis de la circulation, ils continuent à former une partie des capitaux du fabricant ou du commerçant et, comme telle, figurent sur l'actif du bilan de leur établissement.

Selon notre définition n'appartiennent au contraire au capital ni les jardins publics et les musées de la grande ville, ni les terrains de chasse, la maison de campagne et les meubles somptueux du millionnaire : ces biens servent à la consommation immédiate, collective ou personnelle. Est capital au sens indiqué, au sens étroit du mot, la terre dans les mains du propriétaire foncier qui a fait construire sur ses terrains des maisons de rapport ; mais ces maisons ne sont du capital que pour le propriétaire.

La propriété dont il est question ici sera étudiée dans un tome suivant traitant de la rente foncière. Le propriétaire foncier reste en dehors de la production. Au cas où il aurait loué ses terres à un fabricant ou à un cultivateur, au lieu d'y faire construire des habitations, — donc de prendre lui-même le rôle d'un entrepreneur, — ces terres ne deviendraient du capital que par leur transfert entre les mains d'un de ces producteurs et

pour autant qu'elles sont réellement employées dans un but productif. Elles ne seraient pas du capital pour le propriétaire foncier.

D'autre part, notre définition, en tant qu'elle exige que les biens produits soient des *marchandises*, des *articles d'échange*, exclut également tous les biens économiques qui sont employés dans un but productif satisfaisant au besoin personnel de quelque producteur isolé, ou d'un groupement de producteurs, et non aux besoins du marché.

Dans ce sens, le capital suppose un développement historique de la production sociale. C'est, comme le disaient déjà les socialistes du milieu du siècle dernier, « une catégorie historique » (*Lassalle*), expression de certains « rapports de production qui sont propres à une formation historique déterminée de la société » (*ein bestimmtes, gesellschaftliches, einer bestimmten historischen Gesellschaftsformation angehöriges Produktionsverhältniss*), comme le dit *Karl Marx*.

L'arc de « l'Indien, habitant les forêts vierges de l'Amérique », n'est pas du capital, pas plus que ne l'étaient la terre et les instruments de travail qui se trouvaient dans les mains du « propriétaire de l'Antiquité » faisant produire par ses esclaves des articles destinés à l'usage domestique de son groupe social.

A ces exemples devenus classiques, ajoutons-en d'autres, plus modernes : un propriétaire foncier ne consommant pas tous les lièvres et les faisans que lui fournissent ses terrains de chasse, en vend une bonne partie ; il ne s'en suit pas que ces terrains sont pour lui du capital, la production de marchandises n'étant pas le but immédiat poursuivi par lui. D'autre part, le fait qu'un fabricant moderne consomme avec sa famille une partie des marchandises qu'il produit, n'empêche pas

que la production pour le marché reste son véritable but. Les moyens de production qu'il possède sont donc du capital.

La notion de capital, considérée dans son développement historique, suppose les éléments de différente nature employés à la production, réunis dans une seule main. Celui qui, individuellement, possède les moyens nécessaires à leur mise en œuvre, — le « capitaliste », pour employer le terme technique, — organise cette mise en œuvre et en assume pour son compte les risques. Il peut s'approprier les avantages de son exploitation en cas de réussite et doit en supporter les dommages en cas d'insuccès. Toutes les autres personnes employées dans la même entreprise, se trouvent être à son service personnel.

La puissance que la propriété privée accorde ainsi sur les moyens de production matériels, conditionne en même temps tout le processus de la production. D'autre part, les grandes masses des travailleurs manuels et intellectuels sont, par une longue évolution historique et technique, séparés des moyens matériels dont ils ont besoin pour produire. De là provient leur dépendance, en tant que salariés, d'un capitaliste (1).

Il faut supposer que le possesseur de ces moyens matériels ait entrepris la production d'un article quelconque ou l'organisation de certains services pour l'unique raison de faire fructifier son « capital » ; en offrant ses produits ou ses prestations à d'autres personnes pour lesquelles ils présentent une valeur d'usage immédiate, il espère s'assurer, dans le prix qu'il obtiendra sur le marché, un *certain gain*, un *bénéfice*. Ce bénéfice est le *profit d'entreprise*.

1. Cf. *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. 1, pages 23 et 24.

Dans ces conditions, le capitaliste se présente comme *entrepreneur* et l'œuvre de production ou de distribution à laquelle il se consacre est une *entreprise privée*.

L'existence du capitaliste comme tel dépend économiquement de ce fait que, dans l'époque historique actuelle, produits et prestations se vendent sur le marché comme marchandises.

Les conditions dans lesquelles s'accomplissent, dans la société, la production et la distribution des richesses, attirent notre attention sur une catégorie spéciale de biens économiques : le travail humain, en tant que *travail salarié*. Le deuxième tome assimile le travail salarié à une *marchandise* employée par l'entrepreneur dans un but productif, et traitée par lui comme une machine ou un outil quelconque. De même que les moyens de production matériels, le travail humain revêt donc le caractère de « capital », aussi longtemps que le capitaliste doit se procurer la main-d'œuvre comme un bien économique et qu'il ne la trouve pas gratuitement disponible (1).

Mais il est évident que le travail salarié employé dans la production est seulement « capital » pour l'entrepreneur capitaliste ; pour les ouvriers en question, au contraire, le travail est une dépense de force, d'énergie productive qui leur procure un revenu, appelé salaire.

C'est seulement dans la période historique bien déterminée où se trouve la civilisation moderne, que le travail humain se présente sous la forme de capital : capital humain.

Dans cette période précapitaliste, où la production ne

1. Voir sur l'assimilation capitaliste du travail salarié aux moyens de production matériels et sur la formule théorique que l'Economie classique a donnée de cette identification : *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. I, pages 35-36.

se faisait plus entièrement ou principalement par des individus ou des groupements pour leur usage propre, comme pendant la période communiste primitive, mais où production et circulation se basaient déjà en grande partie sur le travail de l'artisan indépendant et du paysan ou du métayer isolés, la production pour le marché put rester longtemps un trait caractéristique de la vie sociale, sans que pour cela le travail humain y fut d'ores et déjà devenu une marchandise. La séparation du producteur de ses moyens de production ne s'était pas encore effectuée suffisamment. Dans ces conditions, le travail humain n'était pas encore un bien économique à vendre.

Sous un régime de production essentiellement communiste (1), où l'humanité, loin de produire encore les principales, sinon toutes les nécessités de la vie, sous la forme de marchandises, les produirait sous celle d'articles d'usage immédiat, le travail *aurait cessé* d'être capital. On y constaterait ce qu'on voit sporadiquement, sous le régime social actuel, là où l'association des travailleurs remplace le patron capitaliste, les ouvriers dirigeant collectivement leur entreprise. Il n'existe plus, ici, d'entrepreneur particulier entre les mains duquel le travail se présente comme une marchandise. Les producteurs se servent, en commun, des moyens de production dont ils disposent.

Certes, aussi longtemps que l'association productive des travailleurs reste un phénomène sporadique, les produits du travail collectif continuent d'être marchandises, quelles que soient les conditions dans lesquelles

1. Ce mot n'est pas pris au sens politique qu'on lui donne depuis l'arrivée au pouvoir des Bolchevistes russes, mais au sens économique ayant obtenu droit de cité, dans l'Europe occidentale, depuis environ un demi-siècle.

ils sont fabriqués. Mais cette association productive, comme nouveau régime de production, marque le début d'une étape nouvelle de la civilisation, caractérisée par la réunion des producteurs et de leur moyens de production et l'élimination de l'intermédiaire capitaliste.

Ce qui, sous le régime de production étudié dans notre livre, caractérise la personne du « capitaliste », n'est pas la direction technique et commerciale qu'il exerce encore souvent en personne. En tant que directeur technique ou commercial de son atelier ou usine, le capitaliste est *travailleur*, au même titre que son personnel ouvrier, bien qu'il ne soit pas ouvrier salarié. Les sociétés par actions, les cartels et trusts de nos temps modernes achètent le travail de direction de leurs entreprises tout comme le travail des ingénieurs ou chimistes. Ce qui caractérise le capitaliste au point de vue sociologique, c'est sa qualité déjà signalée de possesseur des moyens matériels de production. Cette qualité lui permet d'imposer sa volonté aux producteurs immédiats, aux travailleurs de toutes catégories, et de ne considérer dans la production que son propre intérêt personnel.

Le travail humain cessera d'être une marchandise et d'être du *capital* dès que l'association des producteurs se substituera à la personne du capitaliste. Tant que cette substitution n'aura pas eu lieu, le travail humain répondra toujours exactement à notre définition : un bien économique qui se vend et s'achète au même titre que les autres éléments de la production. Tout comme ces derniers, le travail sera employé à la production ou à la circulation de marchandises dans le but d'assurer un avantage matériel à l'organisateur qui en a la direction.

Il a été question jusqu'à présent du rôle économique que le Capital remplit dans la production et dans la circulation des richesses. Il s'agit maintenant de parler encore du sens plus large que la vie pratique attribue à la notion de *Capital*, même en dehors de la sphère de la production immédiate.

Dans la vie sociale moderne, les biens économiques destinés à devenir moyens de production, s'échangent à l'aide d'une marchandise spéciale, la *monnaie*, faisant office de marchandise numéraire (1). C'est par l'intermédiaire de cette marchandise que l'entrepreneur capitaliste moderne se procure tous les éléments nécessaires à la production. Il les acquiert par l'échange de sa *monnaie* contre des *biens productifs*; ces biens, après avoir été utilisés dans une phase quelconque de la production ou de la circulation, en sortent sous la forme de produits prêts à la consommation et sont payés, lors de la vente, en *monnaie*.

En conséquence de la forme moderne de la production, non seulement *toute somme d'argent* employée à cette production est considérée comme *capital*, mais dans la vie pratique, les différents éléments du capital ne se comparent plus, quantitativement, que par rapport aux quantités de la marchandise numéraire auxquelles ils équivalent. La somme d'argent payée sous forme d'appointements et de salaires est considérée, dans la pratique, comme du capital dépensé.

L'importance de l'élément travail ou « main-d'œuvre » est mesurée par la comparaison de cette somme à celle qui est dépensée pour l'achat des matières premières et secondaires, pour l'amortissement des bâtiments et machines, ou encore pour le loyer, les assurances, etc. (2).

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XIV, pages 316-317.

2. Voir notre définition de *frais de production* (en usure du capital

On va plus loin dans la vie pratique: on traite comme *capital* toute *richesse destinée à procurer un revenu à son propriétaire* (tout le *werbendes Vermögen*, comme disent les Allemands), qu'elle soit employée ou non à la production ou à la circulation de marchandises.

Le propriétaire foncier reste en réalité en dehors de la production; mais la somme d'argent que représente sa propriété est considérée d'ordinaire comme capital au sens large du mot; ce qui n'empêche pas le revenu de cette propriété d'être, sous le nom de *rente foncière*, nettement distingué du *profit* procuré par le capital proprement dit. Cette identification, sous le nom de capital, de deux choses différentes au point de vue économique, s'explique d'autant plus facilement que l'entrepreneur capitaliste comprend de fait ses dépenses éventuelles en rente, sous la forme de loyer ou de fermage, comme une partie de la somme totale du capital qu'il doit engager.

De même, toute somme d'argent prêtée à autrui — fût-ce dans un but productif ou non — est traitée d'une façon générale comme du capital au sens large du mot, dès qu'elle procure au prêteur un certain revenu. Ce revenu est rigoureusement distingué, sous le nom d'*intérêt*, du revenu provenant du capital au sens étroit du mot, c'est-à-dire du *profit*. L'assimilation du capital épargne au capital proprement dit s'explique de nouveau par les procédés de la vie pratique: l'entrepreneur capitaliste moderne retranche, dans son bilan, ses dépenses pour intérêts du bénéfice brut, et c'est le bénéfice net seulement qu'il estime être le profit réel de son entreprise (1).

fixe et en avances de capital circulant) dans *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 266-267.

1. Les gens d'affaires ne considèrent généralement comme capital

Nous, qui devons précisément distinguer nettement, dans nos recherches, les différentes catégories de revenus et de sources de revenus, nous ne parlerons de capital qu'au *sens étroit* que nous connaissons, de dépenses faites pour l'acquisition de biens économiques dans la production ou dans la circulation des marchandises.

Dans le présent tome, c'est donc le capital productif avec le revenu qu'il procure, le *profit d'entreprise*, qui constituera l'objet de nos recherches. Dans deux autres livres qui suivront, nous traiterons de la *propriété foncière*, dont le revenu est la *rente*, ainsi que du *capital de prêt* et de son revenu *l'intérêt*. Avec le *salaire*, revenu provenant du *travail salarié*, dont la nature et les lois ont été examinées dans le tome précédent, nous aurons étudié alors successivement les quatre grandes catégories de revenus existants dans la société capitaliste.

Mais la notion du *profit d'entreprise*, ou plus brièvement du *profit*, exige encore certains éclaircissements. Dans le présent tome de notre ouvrage, nous examinerons sa nature et les sources dont il provient, son mouvement tendentiel, notamment celui du *taux du profit*. Nous faisons remarquer qu'il s'agira du *profit net*, que

que les richesses qui sont destinées à donner un revenu, l'argent procurant de l'argent (*werbendes Geld*); mais, toute somme d'argent pouvant être transformée à tout instant en capital, on arrive à tort, dans la vie de tous les jours, à traiter comme du capital tout argent, même celui qui est mis de côté comme économie, ou qui est destiné à être dépensé dans la sphère de la consommation directe pour l'achat de vivres, vêtements, etc. Certains économistes emploient ici le terme caractéristique de *capital potentiel*. Voir, par exemple, Karl Marx qui dit à ce propos, dans son livre *Das Kapital* (t. III, II, chap. XLVII, § 5, p. 344; trad.-fr., p. 407) que « toutes les valeurs, sur la base de la production capitaliste, sont du capital en soi, du capital potentiel. » (*wie jede Werthsumme auf Basis der kapitalistischen Produktionsweise an sich Kapital, potentielles Kapital ist.*)

nous tâcherons d'extraire de tous les alliages dans lesquels on le trouve fréquemment caché sous le nom général de *bénéfice brut*.

Outre l'*intérêt* et la *rente foncière*, avec lesquels le *profit proprement dit* se confond facilement dans tous les cas où l'entrepreneur travaille entièrement ou partiellement avec son propre capital et possède personnellement la terre ou le sous-sol dont il a besoin pour la production, il y a d'autres éléments qui s'allient souvent avec lui : notamment *toutes les dépenses faites pour la direction technique et commerciale des entreprises*, dépenses avec lesquelles il faut compter séparément, même au cas où l'entrepreneur capitaliste dirige en personne son établissement. Le *profit d'entreprise* doit être compris comme un revenu net du capital productif, de même que l'*intérêt* est le revenu net du capital épargne et la *rente* celui de la propriété foncière. Chacun de ces revenus doit être nettement différencié des rétributions obtenues par le capitaliste, d'un côté en tant que directeur d'usine et, de l'autre, en tant que financier ou spéculateur en terrains et en habitations.

Tous les éléments productifs que nous avons trouvés dans la dépense totale de capital, ont un caractère de *capital réel*. Ce sont des matières premières réelles, du travail réel, etc.

Le fait déjà relevé que tous ces éléments se comparent et se mesurent, dans la vie sociale moderne, sous la forme de leurs valeurs respectives en numéraire, nous fera connaître encore une nouvelle forme de capital : le *capital fictif*. Ce capital est supposé exister, parce que son produit existe, en réalité ou en apparence,

mais sans qu'on puisse désigner des éléments de capital réels, — soit que ceux-ci fassent absolument défaut, ou qu'ils n'existent pas dans la proportion qui leur est attribuée.

Dans le premier volume de notre ouvrage, nous avons reconnu deux méthodes de *capitalisation* d'une entreprise ou d'une combinaison d'entreprises : 1^o celle qui se base sur le coût de production ou de reproduction des éléments productifs réels, c'est-à-dire du capital fixe (bâtiments, machines, etc.) et du capital circulant (argent comptant ou papiers) nécessaire comme fonds de roulement ; 2^o celle qui se base sur la puissance de production de l'entreprise ou de la combinaison d'entreprises évaluées.

Nous renvoyons à notre premier volume (1) pour la question de la valeur relative et des avantages que présente chacune de ces deux méthodes (2).

1. *Théorie de la valeur*, chap. XVIII, pages 412 et suiv.

2. Pour quiconque veut connaître les procédés pratiqués dans les industries les plus développées, il sera intéressant de lire, dans le Rapport de l'*Industrial Commission*, comment eut lieu la capitalisation des établissements, en Amérique, à l'époque de la constitution des grands trusts ; de quelles façons divergentes furent évaluées alors, dans diverses industries, les éléments de production tangibles (*tangible assets*) et les éléments intangibles et non-physiques (*untangible assets*). Voir particulièrement le volume XIII, Washington 1901, *Review of Evidence*, pages IX-XV et les passages auxquels renvoie le texte.

A titre d'illustration et pour montrer les difficultés qu'offre à ce propos la vie pratique, si complexe, si riche dans ses formes, nous emprunterons un exemple à un autre volume du même Rapport américain : « Une évaluation des propriétés de chemin de fer, en ce qui concerne le coût de reproduction et la capacité de profit (*earning capacity*) fut effectuée récemment par le *Board of Tax Commissioners* du Michigan. La Commission entreprit premièrement d'estimer la valeur des propriétés physiques des chemins de fer et, secondement, de priser ce qu'on pourrait appeler les éléments non-physiques et d'en fixer la valeur. Dans l'évaluation des propriétés physiques, le

Nous faisons remarquer, cependant, qu'au cas où la capitalisation se fait d'après la puissance de production, on voit fréquemment entrer en jeu des éléments de capital auxquels il faut contester toute existence en tant que facteurs de production, facteurs propres à augmenter d'une façon constante le profit d'entreprise.

Il est évident, certes, que la *renommée acquise par une marque de fabrique*, l'avantage créé par un *brevet d'invention*, ou la présence d'une *clientèle fixe*, etc., peuvent constituer, dans un établissement, un élément effectif, voire même essentiel, pour la vente des marchandises et pour la réalisation de bénéfices. Ce sont des éléments qui représentent non seulement le labeur conscient de longues années de la part d'un chef d'entreprise, ou d'un technicien-inventeur, mais encore des dépenses considérables. Mais lorsque, pour motiver une

coût de reproduction a été pris comme base. Ce coût fut déterminé par une inspection soigneuse des voies faite par des experts. Les éléments non-physiques de la propriété des chemins de fer, constituant ce qui est usuellement appelé la valeur d'exploitation (*franchise value*), furent estimés d'après le plan projeté par le professeur Henry C. Adams (Voir *Reports Industrial Commission*, vol. IX, pages 373-386). Cette valeur fut déterminée de la façon suivante : 1) en retranchant l'ensemble des dépenses d'exploitation des recettes brutes et en y additionnant ensuite les revenus provenant des propriétés des compagnies ; 2) en déduisant du revenu total ainsi obtenu une somme proprement à la charge du capital, — c'est-à-dire un pourcentage déterminé de la valeur estimée des propriétés physiques, — le loyer payé pour les propriétés en exploitation et les améliorations permanentes, incombant directement au revenu ; 3) en capitalisant la somme restante à un certain taux d'intérêt. Des exceptions à cette procédure furent faites pour certaines voies particulières ayant une situation spéciale. Cette méthode d'évaluation paraît donner la vraie base de la capitalisation qui représenterait ainsi à la fois le coût de reproduction des propriétés et la valeur d'exploitation provenant d'un excédent de capacité de profit. »

(*Final Report of the Industrial Commission*, — vol. XIX of the *Commission's Reports*, — *Transportation*, VI, p. 412.)

capitalisation élevée, pareilles notions se transforment en notions qualificatives plus générales et plus vagues, comme : la *renommée d'une firme provenant de sa longue existence*, ou les *vastes relations commerciales d'une maison*, ou encore *l'expérience des affaires et l'habileté de son directeur*, etc., — dans ces cas, nous quittons le domaine de la réalité matérielle pour pénétrer en pleine psychologie et dans le domaine de la spéculation commerciale.

Dans le premier tome, nous avons, à ce propos, reproduit l'opinion du Ministère du Travail de Washington concernant les grandes combinaisons industrielles. La capitalisation d'après la puissance de production indiquerait simplement, pour ces combinaisons, la capitalisation du pouvoir monopolisateur. « Cela peut être dissimulé, naturellement, était-il dit, par des expressions telles que « relations de commerce » (*good will*), « expérience des affaires », « habileté en affaires », ou tout ce que l'on voudra. » (1).

Cette opinion s'applique d'une façon générale non seulement au pouvoir monopolisateur acquis par une combinaison industrielle ou commerciale, mais également à toute puissance basée sur la spéculation, visant l'augmentation de la vente ou du prix des produits et, par là, celle des bénéfices d'une entreprise.

Si nous voulions mettre en ligne de compte le *capital fictif* constitué ainsi, toute base pour la recherche de la productivité relative des différentes catégories de capital se déroberait à nous : au lieu de dépenses réelles et de recettes réelles, nous aurions sous les yeux la capitalisation du profit d'entreprise, appelée à son tour « capital » et se confondant avec le capital effectivement versé. Les éléments de capital fictif nous gêne-

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, note à la p. 426.

raient constamment dans nos recherches et nous apercevions la vérité de l'assertion formulée à ce propos par l'*Industrial Commission* des Etats-Unis, lorsqu'elle dit, dans son Rapport final, qu'une « difficulté insurmontable » se présente pour une étude comparative des profits dans les différentes entreprises et les diverses industries (1).

D'une façon générale, nous ne ferons entrer en ligne de compte comme *capital* que les dépenses réelles, faites dans un but productif.

Tous les bénéfices réalisés dans une entreprise industrielle, commerciale, agricole ou financière se présenteront donc comme uniquement attribuables au capital effectivement versé. C'est là, selon nous, la seule méthode rationnelle pour tenir compte, dans la production, des éléments physiques et de toute une série d'autres (situation spéciale des entreprises, leur direction plus ou moins habile, vogue de certaines marques de fabrique, possession de brevets, ou encore puissance monopolisatrice sur un marché local ou national, etc.) En effet, si les capitalistes signalent diverses espèces de capital fictif, ils ne font autre chose, en somme, que cacher consciemment, sous des termes plausibles et

1. « Lorsqu'on tente de découvrir le taux du profit obtenu par le capital investi dans les affaires, une difficulté insurmontable se présente dans toutes les industries, sauf une, les banques nationales. Cette difficulté consiste en ceci qu'il est impossible de déterminer le montant réel du capital investi; en effet, dans les données des recensements, comme dans toutes les enquêtes statistiques, le capital est supposé comprendre non seulement l'argent employé, mais aussi certains autres éléments mis en évaluation, comme les relations de commerce (*good will*), les marques de fabrique, les privilèges et valeurs de monopole; et, si nous tenons compte de la valeur de marché de tous ces éléments divergents, nous obtenons plus ou moins que le capital réel investi. » (*Final Report, Labor, I General conditions and problems, p. 729.*)

transparents, la fécondité extraordinaire de leurs capitaux effectifs, afin de dissimuler à dessein des profits excessifs.

Dans nos recherches, un brevet d'invention sera donc considéré comme un créateur de valeur, mais son action n'entrera en ligne de compte que par la somme versée effectivement pour son acquisition ; la gérance habile d'une entreprise aura pour contre partie les appointements élevés et la participation aux bénéfices, et ainsi de suite.

Il ne s'agit, naturellement, que d'une méthode générale servant à rechercher le capital réel, en dissociant les éléments dont se compose, sur le marché, la valeur de toute grande entreprise capitaliste.

Malgré toutes les précautions possibles, les éléments de capital fictif seront difficilement écartés. Et ce fait s'accroîtra au fur et à mesure que les entreprises industrielles, commerciales ou agricoles que nous étudierons, atteindront un degré plus élevé de développement. C'est tout particulièrement le cas dans les combinaisons industrielles, les trusts modernes, où un grand nombre d'établissements, jadis indépendants, sont fusionnés, chacun d'eux évalué en actions ordinaires, actions de préférence et obligations, etc., selon la valeur réelle ou apparente que leur attribuent des financiers routiniers. Les exemples pratiques de capitalisation que fournit le treizième volume des *Rapports de l'Industrial Commission* des Etats-Unis, dont nous avons parlé plus haut, nous montrent jusqu'à quel point la haute finance avait déjà transformé au seuil du xx^e siècle l'apparence des grandes entreprises capitalistes, en dehors de tout élément de capital réel, en dissimulant leur situation économique véritable et en défigurant la constitution technique qui leur était propre.

* * *

Délimitons maintenant le domaine de nos recherches.

L'entreprise capitaliste, l'objet de ces recherches, cet ensemble où s'accomplit, économiquement et techniquement, la fusion des éléments productifs, se rencontre dans toutes les sphères de l'activité économique. Nous nous référerons ici au premier tome où nous avons exposé et défendu ce principe : « sous n'importe quelle forme de société, le capital industriel et le capital engagé dans la circulation (transport, emmagasinage, etc.) des biens sont aussi productifs l'un que l'autre et, sur la base de la production capitaliste, il en est de même du capital commercial. » (1).

Précisant maintenant ce qui découle de la définition du capital donnée plus haut, notre étude traitera des industries proprement dites (industries extractives et industries de transformation), de l'agriculture et des industries des transports et communications, et du commerce. Un bazar ou un commerce en gros de combustibles sont pour nous une entreprise productive au même titre qu'un charbonnage, un atelier de confection ou une fabrique de machines. (Voir plus haut notre définition relative aux marchandises emmagasinées chez un commerçant ou un fabricant.)

Comme entreprises productives doivent être considérées de même les banques de commerce effectuant la transformation incessante des biens en argent et de l'argent en biens productifs, ou prêts à la consommation. Par le développement moderne de la production et de la circulation capitalistes, ces dernières entreprises gagnent toujours en importance. Elles occupent déjà une place

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, p. 284.

dominante dans la haute direction des industries. Le but de ces entreprises n'est autre, en somme, que de réaliser, sur les capitaux engagés, un bénéfice portant le caractère d'un profit d'entreprise nettement séparé de l'intérêt attribuable aux capitaux employés.

Mais toutes les entreprises existant dans le domaine de la production et de la circulation, ne sont pas des entreprises *capitalistes*. Elles ne se trouvent pas toutes dans le champ de nos recherches. Il résulte de notre conception de la nature du capital que l'entreprise capitaliste représente une phase déterminée de développement historique de la production. Elle porte un caractère spécial par lequel elle s'affirme précisément comme « capitaliste », tant au point de vue juridico-social que technique (1).

Technique d'abord : en effet, l'union des facteurs matériels de la production entre les mains du capitaliste-organisateur et la séparation des producteurs immédiats de leurs moyens de travail suppose l'accumulation d'une certaine *masse de capital fixe et circulant*. Cette masse varie selon la branche spéciale de l'industrie et le développement du *processus* de production ou de circulation. De même, la production pour l'échange nécessite l'existence d'un certain *capital de commerce* sous la forme de magasins, boutiques, etc.

D'autre part, la *possession* et la *propriété privées*

1. En formulant cette opposition, nous acceptons la distinction établie par l'*Année sociologique* (Année IV, Paris, 1899-1900, p. 514) entre le *régime de la production* et la *forme de la production* et d'après laquelle le premier terme désigne « les institutions de la production économique définies et classées selon les relations juridiques et sociales qui les caractérisent », tandis que le dernier terme est employé à désigner « les institutions de la production économique définies et classées selon les relations technologiques ou morphologiques qui les caractérisent ».

des biens économiques employés dans la production et dans la circulation, la situation de *patron* dans laquelle l'entrepreneur capitaliste se trouve vis-à-vis des producteurs immédiats, ses salariés, la forme de *merchandises* sous laquelle se présentent les produits et les prestations, — tous ces phénomènes économiques reflètent des relations *juridico-sociales* qui caractérisent nettement le *régime* « capitaliste ».

Les traits caractéristiques de l'entrepreneur capitaliste relevés ici sont des traits de caractère *objectifs* qui définissent son entreprise.

Certes, nous ne nions pas l'importance de la psychologie du capitaliste — la compétence technique, commerciale et financière qu'il déploie, les buts sociaux qu'il peut personnellement avoir en vue, — comme un facteur propre à influencer la bonne marche de son établissement. A une époque donnée, si certaines qualités psychologiques se trouvent répandues dans toute la classe capitaliste d'un pays, elles deviennent un des plus importants facteurs de l'organisation de la production de cette époque. Signalons seulement, à ce propos, l'influence que le caractère des fondateurs et premiers directeurs des grands trusts de l'Amérique a exercée, dans ce pays, sur tout le développement de la production. C'étaient des *self-made men*, des natures des plus viriles et des plus énergiques qui ont su se maintenir dans les difficultés de la lutte de concurrence ; mais ces hommes semblaient ne conserver aucun scrupule en matières « d'affaires ». Plus loin, en traitant de la spéculation comme source du profit, nous les verrons agir en vrais « brigands d'industrie ».

Cependant, même dans les cas les plus saillants, nous considérons « l'esprit capitaliste » seulement comme un résultat du développement matériel des industries, résul-

tat réagissant sur les causes économiques profondes dont il découle et pouvant même avoir sur elles une influence modificatrice (1). Nous ne saurions néanmoins confondre cet esprit capitaliste avec les causes économiques elles-mêmes (2).

Bien que la caractéristique de l'entreprise capitaliste et notre définition du capital désignent nettement les exploitations qui échappent à notre étude, nous faisons remarquer que le cadre du présent ouvrage exclut :

1° L'ancienne *exploitation patriarcale* produisant, en majeure partie au moins, pour l'usage propre de ses membres, seulement avec échange ou vente pour le surplus de ses produits. Comme organe économique, cette exploitation se base sur le travail d'individus juri-

1. Fait qu'il faut prendre en considération lorsqu'on veut s'expliquer, par exemple, la différence de caractère entre les *corners* et les *trusts* américains, les *cartels* allemands et les *comptoirs de vente* français. Cf., pour le fond de notre opinion, les conceptions générales formulées dans *Théorie de la Valeur*, Préface, pages 6-7.

2. Je diffère de principe, dans cette conception, d'avec des sociologues comme *Werner Sombart*. Cet économiste dans son ouvrage sur le *Capitalisme moderne*, croyant mieux pénétrer ainsi jusqu'au fond des problèmes sociaux, revient continuellement aux « motifs » que peuvent avoir eus les dirigeants de la vie économique à une époque donnée, motifs qui, à son avis, « dominent essentiellement la vie sociale » (*die das Wirtschaftsleben einer bestimmten Epoche prävalent beherrschenden Motivreihen der führenden Wirtschaftssubjekte*). M. Sombart a reproché à un autre sociologue (au professeur Karl Bücher) comme une faute scientifique fondamentale « d'avoir tâché de fonder une théorie des stades économiques (*Wirtschaftsstufen*) uniquement sur des caractères extérieurs, tandis qu'il s'agit d'élever plus qu'il n'a été fait jusqu'à présent, l'esprit différent, dominant à chaque moment dans les événements économiques, en critérium de leur diversité. » (SOMBART, *Der moderne Kapitalismus*, 1^{re} édit., 1902, t. I, Préface, pages XXI-XXII, et Introduction, Chap. III, p. 55.)

Dans la dernière édition de son œuvre (1924), *Werner Sombart* ne revient plus sur le problème des « motifs » dominant la vie économique; mais ses deux renvois à la première édition (Voir dernière édition, t. I, Introd., notes aux pages 11 et 13) semblent indiquer que

diquement non-libres et rétribués entièrement ou principalement en nature.

Cette forme d'exploitation qui avait formé, dans l'Antiquité et sous le régime de l'esclavage, la base économique de toute la vie sociale et dont les restes sont demeurés, sous le régime du servage, des dîmes et des corvées, profondément enracinés chez les peuples les plus avancés de l'Europe médiévale, a pu prolonger son existence jusqu'aux temps modernes dans l'Europe orientale où elle a subsisté, après l'abolition du servage régulier, sous une forme moins aiguë de servitude sociale et politique ;

2° *L'exploitation artisanale de l'industrie et l'exploitation paysanne ou métayère indépendante de l'agriculture*, telles qu'elles se sont dégagées historiquement comme entreprises isolées de la production collective patriarcale. Ces entreprises se sont développées au

l'Auteur n'a pas changé d'avis. Les conceptions de M. Sombart ont donné lieu à une critique intéressante de la part de F. SIMIAND, rédacteur à l'Année sociologique, qui dit notamment : « M. Sombart considère que l'explication en matière sociologique doit, pour être satisfaisante, remonter jusqu'aux motifs des agents humains; il cherche dans les organisations économiques les individus dont l'action est directrice. Et c'est avec les intentions, l'esprit, l'action de ces « sujets économiques » qu'il caractérise essentiellement les institutions [quel est le principe, le but dominant, de la vie économique d'une époque (*Wirtschaftssystem*); comment l'agent organise la mise en valeur de l'activité économique (*Wirtschaftsformen*); comment l'agent ordonne et organise le travail (*Betriebsformen*); etc.]. — Cette pratique est, dans un système de science positive, un vice de méthode radical... Les notions sur lesquelles s'établit une étude doivent se garder d'être par avance interprétatives. La délimitation d'une institution doit se fonder sur les caractères objectifs, observés dans les cas soumis à l'étude; la classification doit s'appliquer à grouper les objets selon des rapports objectifs »... (Année sociologique, VI, Paris, 1901-1902, pages 473-474.)

Nous nous rangeons, quant aux bases de cette critique, entièrement du côté de M. Simiand.

cours des siècles à travers toutes les phases de servitude économique, jusqu'à leur réelle ou apparente liberté et indépendance actuelles.

Même dans les pays de civilisation moderne les plus avancés, ces exploitations sont toujours nombreuses dans les deux formes susdites. Elles pullulent entre les grandes exploitations capitalistes. Au point de vue économique, elles se caractérisent par le fait que le petit producteur en question est le possesseur, ne fût-ce qu'en nom seulement, de ses moyens de production, ou de la majeure partie de ces moyens, en sorte qu'il reste indépendant dans la direction de sa production (1).

Comme nous l'avons constaté déjà dans le tome précédent (2), ces deux catégories de petites exploitations indépendantes sont des entreprises au même titre que les *professions libres* des médecins, accordeurs de piano, dentistes, etc. ; mais tout comme ces dernières, elles ne sont pas des entreprises capitalistes. Les revenus de pareilles entreprises proviennent directement du travail personnel de leurs détenteurs.

Elles ne deviennent entreprises capitalistes que lorsque ces détenteurs commencent à prendre à leur service des salariés, à se procurer des moyens de production pour usage collectif (atelier plus grand, machines et outillage) et à faire toutes les dépenses de capital que nécessite une plus vaste exploitation ;

3° *L'exploitation familiale indépendante ou la petite*

1. Cf. *Théorie du Salaire et du Travail salarié*, chap. I, pages 26 et suiv. et notamment, pour la différence entre le *métier de l'artisan indépendant et isolé* et *l'ouvrier à domicile*, les pages 28-30. Nous y avons proposé, comme critérium fondamental, le principe économique de la séparation du travailleur de ses moyens de production, séparation qui s'est accomplie chez l'ouvrier à domicile et l'oblige à vendre son travail au service d'autrui.

2. *Loc. cit.*, p. 25.

exploitation indépendante avec compagnon ou apprenti vivant au foyer du patron. Ces petites entreprises de l'industrie, du commerce ou de l'agriculture (sphères qui sont souvent combinées) peuvent être considérées comme l'extension d'exploitations appartenant à la rubrique précédente. L'artisan ou le petit paysan continue à constituer avec ses co-producteurs (parents, compagnons ou apprentis) une seule famille productive pourvoyant à ses besoins par le travail collectif. Bien que la transformation en exploitation de mode capitaliste puisse être proche, — particulièrement sous la deuxième des formes considérées ici, — et que, par l'augmentation du nombre des « compagnons » et « apprentis », la limite de l'entreprise capitaliste proprement dite soit facilement franchie, le revenu du travail collectif peut encore longtemps porter le même caractère que celui de l'artisan isolé ou du petit paysan indépendant, sans qu'il y ait lieu de parler d'un profit d'entreprise bien déterminé ;

4° Les diverses formes d'*exploitation communiste* ayant pour but la satisfaction immédiate des besoins de tous les participants et non pas, du moins en premier lieu, la production pour le marché avec le désir de réaliser un bénéfice.

Abstraction faite de quelques expériences de colonies communistes, seules les *institutions de socialisme municipal* ou de *socialisme d'Etat* peuvent entrer ici en ligne de compte.

L'exploitation, par des organes gouvernementaux, de canaux, d'écluses, de travaux de ports, de lavoirs communaux, etc., a pour but, en premier lieu sinon exclusivement, la satisfaction de besoins sociaux de caractère général et non la réalisation d'un bénéfice. Les administrateurs municipaux entreprenant en régie l'ex-

exploitation d'abattoirs, de tramways ou d'usines à gaz, l'Etat qui se réserve le monopole des Postes, Télégraphes et Téléphones, qui exploite un réseau de chemins de fer et monopolise des industries, comptent bel et bien réaliser un profit d'entreprise. Ils ne se distinguent pas, à ce point de vue, des entrepreneurs capitalistes. C'est l'évidence même, par exemple, dans les relations entre les administrations en question et leur personnel ouvrier. Et cependant, pour de telles entreprises industrielles ou commerciales, ce n'est pas le profit à réaliser, mais plutôt la satisfaction des besoins de la population qui est la première des préoccupations officielles. En Angleterre, pays du « socialisme municipal », les entreprises communales sont surtout justifiées par ce motif que les besoins collectifs sont mieux servis par la municipalité que par des entrepreneurs particuliers, soucieux d'obtenir le plus grand bénéfice possible. Les conditions de travail sont souvent meilleures pour les travailleurs municipaux que pour les ouvriers occupés dans des entreprises privées. Des influences non-capitalistes, c'est-à-dire désintéressées, jouent un rôle important dans toutes les entreprises communales, départementales ou nationales, notamment en ce qui concerne les conditions sociales de la classe ouvrière. Ces entreprises ne sauraient nullement être considérées comme prédominantes et typiques dans un régime capitaliste, raison suffisante pour les écarter de préférence de notre présente étude.

Même observation en ce qui concerne les *associations ouvrières de production* et les *coopératives de consommation*. Elles sont, en général, de structure capitaliste ; la plupart prennent des ouvriers salariés à leur service ; le travail reste dans leur milieu une marchandise productive, bien que beaucoup de ces entreprises

aient introduit une séparation nette du profit d'entreprise et des honoraires pour direction des affaires (trait caractéristique des entreprises capitalistes les plus développées). Cependant, les coopératives de production et de consommation présentent d'autre part des tendances communistes heurtant incessamment les tendances capitalistes à réaliser des bénéfices. Nous faisons allusion aux différentes formes de secours mutuel organisés pour les membres de ces coopératives ; à la sauvegarde des intérêts communs dans le travail et de la bonne qualité des marchandises ; à la ristourne des bénéfices sous la forme de bonis de restitution, etc. Cela suffit pour laisser de côté les associations ouvrières de production et les coopératives de consommation, car nous étudions de préférence les exploitations les plus spécifiquement capitalistes dans l'industrie, le transport, le commerce et l'agriculture.

DEUXIÈME PARTIE

ORGANISATION TECHNIQUE DE LA PRODUCTION

CHAPITRE PREMIER

CLASSIFICATION DES ENTREPRISES CAPITALISTES

AVENIR DES PETITES, MOYENNES ET GRANDES ENTREPRISES

L'existence du « capitaliste », comme personnage historique, suppose une certaine accumulation originale de biens productifs entre les mains d'individus. Nous accepterons cette accumulation comme un fait accompli, laissant aux historiens le soin d'en étudier la genèse. Nous négligerons donc volontairement des questions comme celle-ci : Dans les pays de vieille civilisation, les premiers capitalistes sont-ils sortis des rangs des petits commerçants et marchands ambulants des villes médiévales ? Ont-ils, de nos jours encore, semblable origine dans les pays arriérés ? Ou bien, la propriété foncière dans les villes a-t-elle fourni ses premiers moyens d'action aux entreprises capitalistes ? Ou encore, faut-il considérer l'entrepreneur capitaliste comme le successeur normal d'un artisan primitif qui, par l'installation de nouveaux établis, métiers ou ateliers, élargit graduellement son entreprise et en fait de plus en

plus reposer la prospérité sur l'exploitation d'une main-d'œuvre salariée ?

Certes, ces questions sont intéressantes au point de vue historique. Les recherches actives faites, ces dernières années, dans les archives de villes commerciales et industrielles de l'Europe occidentale et méridionale, ont permis de réunir des éléments pour l'étude des origines de la production capitaliste. Les monographies de certains économistes utilisant ces matériaux sont un travail dont les théoriciens du capitalisme moderne se serviront.

Il est historiquement certain à nos yeux que les premiers vestiges du régime capitaliste se rencontrent dans le commerce d'outre-mer (1). Nous ne nions pas que, plus tard, les premières fortunes employées à monter des entreprises capitalistes n'aient pu être acquises par d'autres moyens et qu'en fait le mode de formation du capital originaire ne dépende beaucoup de la nature de l'industrie étudiée.

Si l'on observe, de nos jours, le pauvre commerçant juif installé dans une ville de l'Europe orientale, ou le marchand chinois dans un petit *toko* de l'île de Java, si l'on voit ces boutiques devenir peu à peu entre leurs mains de vrais bazars, on est porté à affirmer qu'au Moyen Age, dans les villes de l'Europe occidentale, une seule génération ait pu de même poser les premières bases d'entreprises commerciales capitalistes, là où les règlements des corporations de métier cessaient de limiter le nombre des compagnons et apprentis.

Nombreux sont encore, en Angleterre comme en France, les fabricants dont les grands-pères ont commencé à transformer leur atelier artisan en petite fabrique.

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 261-262.

Dans les pays industriels plus nouveaux, en Allemagne, aux Etats-Unis, c'est souvent au cours d'une seule génération que l'évolution de l'industrie artisanale en petite, ou même en grande industrie capitaliste s'est accomplie. Combien de millionnaires et milliardaires américains ont commencé leur carrière comme simples employés ou petits patrons ?

Naturellement, l'accumulation d'un capital originaire, tel que le nécessite l'entreprise capitaliste, s'accomplit plus facilement et plus vite dans les sociétés actuelles que dans les milieux paysans et artisans plus primitifs ; mais en tout temps il y a eu sans doute différentes voies et procédés pour arriver à former ce capital.

La simple immixtion du « capitaliste » dans une entreprise industrielle ou agricole ne donne pas à celle-ci un caractère capitaliste. Nous avons cité, dans notre tome précédent, le cas de ces artisans ruraux qui dépendent entièrement, pour leur existence, du commerçant fournisseur de matières premières ou acheteur de produits finis. Les exploitations familiales de ces artisans ne sauraient être considérées comme des entreprises capitalistes (1). Il y a entreprise capitaliste quand le possesseur d'une exploitation en a pris la haute direction, qu'il en est l'entrepreneur et exploite directement le travail d'ouvriers salariés.

Dans l'introduction, nous avons défini le régime de production auquel appartiennent, en général, les entreprises capitalistes. Il s'agit maintenant de classer ces entreprises. Cherchons de nouveau, pour cette classification, des caractères *objectifs*, en nous plaçant d'abord au point de vue technique, puis au point de vue social.

Tant qu'il s'agit de l'industrie proprement dite, la seule classification admissible est technique et se fonde

1. Voir *Théorie du Salaire et du Travail salarié*, chap. I, p. 27.

sur la nature des moyens de production et sur l'organisation du travail. Cette classification est consacrée par l'usage et marque fort bien les stades de l'évolution du capitalisme.

L'*industrie artisanale* n'entrant pas dans le cadre de nos études, nous pouvons établir la classification des entreprises *capitalistes* par leur séparation en deux groupes appartenant l'une à la *manufacture*, l'autre à la *machino-facture* ou *fabrique*. Ensuite, nous pouvons distinguer les entreprises, selon leur organisation technique, en entreprise de *petite* ou de *grande manufacture*, de *petite, moyenne* ou *grande machino-facture*. Cette classification nous paraît à la fois simple et utile.

Il est vrai que, dans le seul domaine de l'industrie proprement dite, les exploitations sont déjà assez nombreuses et assez différentes pour qu'il en reste toujours bon nombre à l'égard desquelles la classification susdite n'aurait pas un sens très précis (Ateliers modernes de confection de vêtements, grandes entreprises de bâtiment et de peinture en bâtiment, certains établissements d'industrie chimique, etc.). Mais notre classification englobe les types dominants d'exploitations industrielles et s'applique aux mines et à la métallurgie, aux industries électriques et textiles, à celles du pétrole, du verre et du papier, etc.

Dans la *manufacture*, la production repose essentiellement sur le travail à la main et sur une sorte de collaboration primitive dont il sera traité ultérieurement. Dans la *machino-facture* ou *fabrique*, la coopération d'ouvriers manuels subsiste, mais subordonnée à la machinerie.

La petite manufacture, où la division du travail n'est que peu développée et où souvent l'atelier présente un ensemble d'artisans exerçant encore chacun un

métier à part, se rapproche beaucoup de l'exploitation familiale ou de celle du petit maître de métier aidé par un ou deux compagnons ou apprentis.

Souvent, à première vue, les deux régimes de production ne diffèrent que par le plus grand nombre d'ouvriers ou d'apprentis occupés et par l'importance plus grande du capital fixe — ateliers, magasins, outillage et accessoires divers — que met déjà en œuvre la petite manufacture. C'est ce qui lui permet d'exécuter simultanément, dans un même atelier, plusieurs travaux que le maître devait faire consécutivement.

Dans l'industrie familiale et dans l'entreprise conduite par le maître de métier aidé par son compagnon qui sera demain son successeur, le travailleur — ou l'association des travailleurs — *est en possession des moyens de production employés*. Dans la manufacture, au contraire, la séparation de l'ouvrier et de ses moyens de production s'est déjà accomplie ; de même, la concentration de ces moyens entre les mains d'un entrepreneur-patron y est la première condition de la division du travail et de toute l'organisation de la production.

Pourvoir, par la vente du produit, à l'entretien de la famille ou de l'association des producteurs, est le but à atteindre dans l'exploitation familiale ou dans l'entreprise du maître de métier précapitaliste. Réaliser un profit net, un bénéfice d'entreprise est déjà dans la petite manufacture le but visé par le patron capitaliste.

La grande manufacture ne se distingue souvent de la petite que par le nombre élevé des ouvriers travaillant sous la direction d'un même entrepreneur ; elle permet une division plus poussée du travail, en sorte que chaque objet manufacturé — soulier, tissu, épingle ou aiguille — devient le produit du travail d'un nombre

plus grand de travailleurs parcellaires. Mais ce trait n'est pas général à toutes les branches de l'industrie. Par exemple, une grande manufacture de cigares occupant plusieurs dizaines d'ouvriers peut, dans la division du travail, ressembler beaucoup à l'industrie familiale où un cigarier travaille comme rôleur, aidé par sa femme comme poupière et ses enfants comme écoteurs.

De même que l'industrie familiale et l'atelier du maître de métier travaillant avec des aides se rapprochent, dans leur plus haut développement, de la petite manufacture, de même la grande manufacture se confond à ses débuts avec la petite fabrique. Dans la grande manufacture, — briquetteries et tuileries, manufactures de tabac, ateliers de reliure, de menuiserie, de carrosserie, etc., — des machines-outils peuvent être introduites ; dans la petite fabrique, les opérations exécutées à la main peuvent encore avoir leur importance. Aussi la distinction entre le grand *atelier* ou la grande *manufacture* d'une part et la *fabrique* de l'autre, n'est-elle pas nette et souvent c'est le langage courant qui commande à la classification des entreprises.

La production a atteint le degré de développement désigné par le terme de *machino-facture* ou *fabrique*, lorsque la partie principale de la production se fait à la machine, donc *automatiquement*. C'est en règle générale la machine motrice, plutôt que la machine-outil qui caractérise ce degré de développement. Dans la fabrique proprement dite, un machinisme central met en action une ou plusieurs machines-outils, et sa force automatique domine la production. La force humaine, au contraire, garde une place prépondérante dans la manufacture.

On peut considérer comme une forme de transition,

au point de vue technique, entre la manufacture et la fabrique, les *fabriques collectives* et les *ateliers publics*, comprenant une série de petits ateliers qui reçoivent la force motrice d'un moteur central (1).

Petites, moyennes et grandes machino-factures ou fabriques sont aussi difficiles à distinguer entre elles que petites et grandes manufactures.

Tantôt la différence est dans le nombre plus élevé des ouvriers et des machines-outils, dans une division plus poussée du travail ; tantôt c'est le degré de perfection du machinisme qui caractérise les différents stades de la machino-facture. (Voir les trois chapitres suivants.)

L'économie réalisée par une machine, dont la conduite demande moins de main-d'œuvre qu'il n'en est éliminé par son introduction, — seule raison de son emploi aux yeux du capitaliste, — est à la base de la règle générale suivante : l'accroissement du nombre des ouvriers occupés successivement dans la petite, la moyenne et la grande fabrique est toujours accompagné d'un accroissement proportionnellement plus fort des moyens matériels de production.

Dans la très grande fabrique, l'usine, le nombre des ouvriers et employés est considérable ; mais l'importance de la main-d'œuvre par rapport à celle de l'outillage entier, y atteint néanmoins un minimum, en comparaison avec la manufacture ou la fabrique la moins développée.

La tendance relevée ici s'observe dans toutes les branches de l'industrie, bien que les dépenses affectées à des moyens matériels de production autres que les

1. Cf , pour la situation économique des ouvriers dans les *fabriques collectives* et des artisans dans les *ateliers publics*, *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. I, pages 32-33.

machines, et notamment aux bâtiments de toutes sortes, tendent plutôt à diminuer par rapport au nombre des ouvriers. Ainsi, la construction et l'entretien d'un atelier devant recevoir une centaine d'ouvriers, peuvent souvent coûter sensiblement moins cher, proportionnellement, que ne coûte un atelier d'une dizaine d'ouvriers.

Bien que, dans la grande agriculture, — l'agriculture industrialisée, — les machines-outils s'introduisent de plus en plus, un rapprochement entre la grande entreprise agricole et la fabrique d'une part, la petite entreprise agricole et la manufacture de l'autre, serait dépourvu de sens dans une classification scientifique. Ensuite, comme notre étude des entreprises capitalistes s'étend aussi aux industries des transports et des communications et même aux établissements commerciaux et financiers à tous ceux qui visent la réalisation d'un profit d'entreprise, nous devons abandonner les termes de classification technique adoptés plus haut pour les types dominants des entreprises industrielles, et chercher d'autres bases, si nous voulons grouper, *dans leur ensemble*, les entreprises capitalistes.

Pour ce groupement, les traits caractéristiques propres à différencier les entreprises doivent être nécessairement simples et d'une large généralité. Il y a avantage à conserver une terminologie usuelle, tant qu'elle peut rendre service. Nous classerons donc les établissements capitalistes en *petites, moyennes et grandes*, ou encore *très grandes entreprises*.

Ces termes, cependant, auront une autre signification dans notre volume que dans les statistiques.

Dans les recensements, ce sont des rapports numériques qui servent de base au groupement des entreprises.

Ainsi, le Recensement général des industries et des

métiers de *Belgique* considère comme appartenant à la *très petite industrie* les entreprises qui n'ont pas d'ouvriers salariés. Il est fait une exception pour les membres de la famille du patron ; un forgeron travaillant avec ses deux fils est classé dans la très petite industrie. En ce qui concerne les entreprises capitalistes, la même statistique donne les catégories suivantes : *petite industrie* (1, 2, 3, ou 4 ouvriers), *moyenne industrie* (5 à 49 ouvriers), *grande industrie* (50 à 499 ouvriers), *très grande industrie* (500 ouvriers et plus).

Le Recensement *allemand* fournit, pour la classification des exploitations industrielles et commerciales, les types suivants: 1^o les *petites exploitations* (Kleinbetriebe). Elles sont divisées en deux rubriques : les *exploitations isolées* (Alleinbetriebe), et les *exploitations avec aides* (Gehülfbetriebe), exploitations soit avec une seule personne comme aide, ou avec 2 à 5 personnes ;

2^o Les *moyennes exploitations* (Mittelbetriebe), c'est-à-dire celles avec 6 à 50 personnes ;

3^o Les *grandes exploitations* (Grossbetriebe), celles avec plus de 50 personnes.

Les recensements français des industries et professions ont dressé une répartition des établissements agricoles industriels et commerciaux, sous 19 rubriques, selon le nombre des employés ou ouvriers occupés. Cette statistique distingue comme *petits établissements* ceux de 1 à 5 employés et moins, comme *moyens établissements* ceux de 6 à 50, comme *grands établissements* ceux de 51 à 500, et comme *très grands établissements* ceux où sont occupées plus de 500 personnes.

Et ainsi de suite.

Une observation critique s'impose: non seulement les *limites numériques* tracées ainsi par les trois statis-

tiques pour séparer les différentes catégories d'entreprises seront « toujours plus ou moins arbitraires », — comme l'a fait remarquer déjà le Bureau impérial de Statistique d'Allemagne (1), mais les bases de toute cette classification présentent, au point de vue social, de sérieuses déficiences.

Un magasin de confection occupant une centaine d'ouvriers et ouvrières, dont une grande partie travaillent à domicile, n'est assurément plus une petite ou moyenne entreprise pour qui connaît le développement actuel de l'industrie de la confection. Une entreprise électrotechnique équipée de façon moderne pour la construction d'électro-moteurs et dynamo-machines qui compte 100 ouvriers et employés est plutôt une grande entreprise dont le capital s'élève peut-être à un million de francs ou plus. Un hôtel occupant 100 employés et domestiques doit être classé parmi les très grandes exploitations.

Nous reviendrons, pour la classification des entreprises capitalistes dans leur ensemble, à des caractères d'ordre technique, se rapportant à l'organisation entière de la production et non pas uniquement à l'importance du personnel. Et successivement nous les distinguerons en :

Petites entreprises capitalistes. L'entrepreneur, tout en ayant lui-même la direction de son établissement, prend encore une part active, comme ouvrier, à l'exécution technique des travaux. Dans ces entreprises le « patron » se met encore personnellement « derrière l'établi » ou, dans le commerce, il « sert encore le client ». L'entrepreneur capitaliste exerce ici trois fonctions très distinctes. Il est à la fois : 1^o *organisateur et directeur*

1. *Statistik des Deutschen Reichs, Neue Folge, Bd 119, Gewerbe und Handel im Deutschen Reich, Berlin, 1899, chap. II, sect. II, p. 40.*

technique de son établissement ; 2^o *commerçant*, achetant personnellement ses matériaux et instruments de travail et vendant, lui-même, ses produits ; 3^o *ouvrier*, accomplissant des travaux de détail.

Moyennes entreprises capitalistes. L'entrepreneur garde pour lui toutes les fonctions de direction technique et commerciale de son établissement ; mais il a abandonné tout ce qui est travail de simple ouvrier. Ici l'entrepreneur capitaliste exerce les fonctions : 1^o *d'organisateur et directeur technique* ; 2^o *de commerçant*. Il ne s'occupe plus, dans son établissement, de l'exécution technique des travaux que dans les grands traits, et arrive à laisser la surveillance des travaux à des contre-maîtres ou à des surveillants.

Grandes entreprises capitalistes. Une nouvelle séparation des fonctions d'organisation et de direction se produit : la *direction technique* de l'ensemble des travaux est d'ordinaire confiée à un *directeur technique* responsable, tandis que l'entrepreneur capitaliste — ou les entrepreneurs, s'il s'agit de sociétés — n'a gardé que la *direction commerciale et financière*. Toutes ces fonctions se confondent et se juxtaposent. Le conseil de direction d'une grande fabrique ne prendra pas des dispositions pour les achats de matières premières, etc., sans consulter son directeur technique ; le conseil n'introduira pas de changements dans l'exécution technique des travaux sans tenir compte des avis des ingénieurs-techniciens, des contre-maîtres et même de simples ouvriers. Dans les grandes sociétés, le directeur technique fait généralement partie du Conseil de direction. La séparation des fonctions dont nous avons parlé, reste néanmoins bien nette.

Très grandes entreprises capitalistes. Ici, la *direction commerciale* est, elle aussi, confiée à un fonctionnaire

(ou à des fonctionnaires) responsable. Au capitaine d'industrie, ou à la Société grand-capitaliste, échoit la *haute direction financière*. Un *Comité directeur* se trouve à la tête de l'entreprise. C'est à ce degré de développement que sont arrivés plusieurs « usines mixtes », les grands bazars, les cartels et trusts modernes, etc. Cette évolution est surtout favorisée par les banques qui peuvent acquérir, avec les gros capitaux qu'elles maintiennent, la majorité des actions d'un grand nombre d'entreprises capitalistes à la fois. Prenant leur place dans les conseils d'administration ou conseils de surveillance de ces entreprises, les représentants de la haute finance se trouvent en état de les diriger. Les mêmes financiers figurent souvent dans les conseils d'administration de cinq, dix, vingt sociétés par actions, ou davantage encore.

Il importe de constater que la transformation des petites en moyennes, des moyennes en grandes ou très grandes exploitations, ne s'opère pas selon un mode uniforme de développement. Bien que, dans une période historique donnée, l'industrie artisanale puisse être la forme dominante de la production industrielle d'un pays, tandis que, dans une période ultérieure, les industries principales y sont parvenues à l'état de manufacture et, quelques siècles plus tard, à celui de petite et grande machino-factures, on ne saurait en induire que la même transformation s'effectue ainsi dans tous les milieux sociaux.

Il faut considérer d'abord la nature des diverses branches de production et de distribution, aussi bien dans l'industrie proprement dite que dans l'agriculture, les transports et le commerce.

On constate de nos jours et dans les pays les plus avancés que certaines entreprises sont restées dans le

stade de développement de l'industrie artisanale. Telles plusieurs des professions libérales et, parmi les industries proprement dites, celles qui s'occupent de la réparation de toutes sortes d'articles, ainsi que plusieurs autres appartenant au domaine de l'art appliqué (1).

Quelques grandes branches d'industrie ont successivement parcouru, dans le cours des siècles, toutes les phases de développement, depuis l'industrie artisanale jusqu'à la très grande machino-facture, l'usine moderne. (Métallurgie, industries du textile, du papier, du verre, etc.) Parfois il n'y a eu passage que de l'industrie artisanale à la moyenne ou à la grande manufacture. (Industries du jouet, de la confection, du bâtiment et de la peinture en bâtiment, etc.)

Il y a aussi des exemples locaux de passage immédiat de l'industrie artisanale à la machino-facture, et même à la grande machino-facture. C'est le cas de certaines industries textiles aux Indes où des fabriques anglaises se sont installées parmi des populations d'artisans fileurs et tisserands. Un cas analogue s'observe dans les fabriques coopératives de beurre et de fromage fondées ces dernières années dans des milieux petits-paysans. Et ainsi de suite.

D'autre part, il y a des industries où les entreprises ont commencé immédiatement sous forme de fabriques, sans avoir traversé une seule des phases antérieures de production. (Usines à gaz, plusieurs industries chimiques, fabriques de matériel de chemins de fer, d'automobiles, de cycles, d'avions, etc.)

En somme, en ce qui touche l'évolution technique

1. Dans notre *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, nous avons donné des exemples de la renaissance récente de certaines industries artisanales (fabrication de dentelles aux fuseaux et de gants tricotés) sous la forme d'industries à domicile. (Voir *loc. cit.*, chap. XIV, p. 298.)

des entreprises, la société moderne présente une grande variété de formes juxtaposées les unes aux autres.

Cette variété explique pourquoi il est si difficile de généraliser, lorsqu'on traite l'évolution technique des exploitations; pourquoi on tombe aisément dans des erreurs que la pratique de la vie rend ensuite manifestes, quand on conclut de l'évolution de certaines catégories d'exploitations dans un milieu social donné, à une évolution identique pour d'autres catégories, ou encore pour les mêmes catégories, mais dans des milieux différents.

Bien que des caractères d'ordre technique nous aient servi à classer, pour le mieux, les exploitations industrielles, commerciales et autres, il est évident pourtant que le développement moderne de la technologie ne décide pas seul de la structure de ces entreprises. Celle-ci dépend au contraire de facteurs sociaux divers. En somme, la forme technique de production ou de distribution qui, dans une certaine industrie et un milieu social donné, se montre la plus avantageuse, tendra toujours à prédominer.

Pour illustrer cette règle générale, citons le mouvement pour la restauration de la petite industrie qui a commencé il y a quelques dizaines d'années, depuis que le transport et la distribution à distance de la force motrice sont devenus possibles par les moteurs à explosion (gaz, pétrole, alcool), à l'air comprimé, ou électriques. Dans plusieurs pays modernes, un mouvement en faveur des petites entreprises industrielles prit naissance, pratiquement soutenu par des industriels et des techniciens et par des partis politiques. C'est surtout l'invention du petit moteur électrique, si facile à employer pour les machines-outils de toutes sortes, qui a suscité le plus d'espérances; les mérites techniques

et les avantages sociaux de l'invention ont été également célébrés par la presse ; une littérature spéciale s'est créée sur ce sujet.

L'introduction du moteur mécanique dans la petite industrie nous intéresse au point de vue théorique. Elle nous fournit l'occasion de nous demander si la transformation de la force motrice suffit, à l'époque moderne, pour assurer une organisation nouvelle des industries ; ou bien si d'autres facteurs, dont quelques-uns seulement sont d'ordre technique, doivent intervenir.

La transformation des industries a déçu les espérances que les glorificateurs du petit moteur mécanique entretenaient, il y a trente ou quarante ans.

Dans la rubanerie de Saint-Etienne, malgré la concurrence des usines des campagnes, le moteur électrique fortifie assurément l'existence du petit atelier. Mais il en va déjà autrement dans l'industrie horlogère et notamment la « petite horlogerie ». Ici la division du travail a été poussée si loin avec le développement du machinisme (voir le chapitre suivant) et la fabrication en série, que le petit atelier n'a plus d'avenir dans cette industrie.

Dans les exemples courants qu'on donne pour célébrer le progrès du petit moteur mécanique, il ne s'agit pas précisément de la petite industrie, mais de la fabrique collective, dans laquelle les ouvriers travaillent en ateliers disséminés au lieu d'être concentrés dans un seul établissement. Dans ces conditions, les perfectionnements techniques profiteront surtout à l'entrepreneur capitaliste, bien qu'ils puissent améliorer quelque peu le sort de l'ouvrier à domicile. Même si le petit moteur électrique pouvait d'une façon durable transformer ici le mode de fabrication, il y aurait pas-

sage de la forme concentrée de la grande industrie à une forme dispersée, et non transformation de la grande en petite industrie.

Pour juger de la possibilité d'une rénovation de la petite industrie et de son progrès, grâce au petit moteur, il faudrait en considérer les effets dans l'atelier de l'artisan indépendant ou dans l'atelier familial.

M. Werner Sombart, recherchant les causes de l'insuccès relatif du petit moteur mécanique (1), pense que la possibilité ou la non-possibilité de son emploi dépend moins de la facilité d'obtenir la force motrice en petites quantités (difficulté qui est techniquement résolue, même en dehors des grands centres d'industrie et de communication) que de la question de savoir si l'industriel qui veut installer le moteur, a assez de travail et assez de machines-outils pour tirer profit de l'emploi de la force motrice.

C'est aussi notre opinion. Il s'agit ici d'un principe général se présentant dans toutes les phases de l'industrie : La quantité des produits régulièrement fabriqués et écoulés par un établissement décide, dans cet établissement, de la possibilité d'employer certaines machines-outils et contribue, par cela même, à régler la question de la force motrice. La production ne dirige pas la consommation, mais elle la sert et la suit.

1. WERNER SOMBART, *Der moderne Kapitalismus* t.II, Leipzig 1902, chap. XXXIII, p. 523.

M. Sombart constate que, de 1882 à 1895, le nombre des entreprises à moteurs, occupant 1 à 5 personnes, a passé seulement de 81,280 à 95,558. Ce nombre ne comprenait, en 1895, que 3.3 o/o de toutes les petites entreprises dans l'Empire allemand.

Selon le dernier recensement paru (du 12 juin 1907), le nombre des petites entreprises à moteur s'était élevé, à cette époque, à 129,707, soit 4.4 o/o de toutes les petites entreprises de l'Empire. (Voir *Statistik des Deutschen Reichs, Band 220-221, Berufs-und Betriebszählung vom 12. Juni 1907, Berlin 1914, Dritter Abschnitt, 1, p. 136.*)

Dans la grande industrie du papier, les machines à fabriquer du papier d'imprimerie ne rapportent et ne peuvent être employées avec avantage que si elles sont constamment en activité. Le fabricant de papiers d'imprimerie, forcé de restreindre la production de certaines espèces de papiers, tâchera donc d'en produire d'autres, afin que la production totale reste à peu près la même. Des phénomènes analogues se constatent dans de nombreuses industries.

En ce qui concerne l'emploi des petits moteurs mécaniques, nous avons fait avant la Grande guerre, une petite enquête à Paris. Dans une menuiserie un moteur à gaz de 5 HP. faisait marcher : une raboteuse (50 cm. de large), une scie circulaire, une scie à ruban, une mortaiseuse, une moulureuse ou « toupie ». C'était là le minimum de machinerie permettant l'emploi d'un moteur mécanique dans la menuiserie parisienne. Un moteur qui ne servirait qu'une heure par jour, ne serait pas d'un rendement suffisant. Le menuisier estimait qu'il serait possible de n'employer qu'une seule machine-outil dans son atelier, une scie circulaire, par exemple, à condition d'avoir toujours le même travail à faire, d'être spécialisé pour un article exigeant du sciage. Il faudrait alors pouvoir scier 10 heures par jour pour couvrir les frais; encore ne serait-on pas sûr de pouvoir lutter avantageusement contre la concurrence des grandes fabriques.

Autre exemple, emprunté à l'industrie rurale : Dans une boulangerie mécanique d'un petit bourg de France, un moteur de 2 HP. est destiné à mettre en mouvement : 1^o un pétrin, 2^o une machine à bluter, 3^o un monte-charge pour monter les sacs de blé au grenier.

Le boulanger a une boutique bien achalandée. Il

faut faire trois et même quatre fournées par jour (une fournée représentant 200 kilos de pâte).

« Si on n'a pas un gros travail, ça ne vaut pas la peine d'installer un moteur », me dit le boulanger. Et il m'expliqua que, pour une fournée par jour, par exemple, on ne pourrait pas se servir d'un moteur. Le boulanger travaillait avec un ouvrier, son fils étant apprenti. La machinerie lui épargnait le salaire d'un deuxième ouvrier.

En résumé, faisant abstraction de la fabrique collective et de l'amélioration minime que le moteur mécanique peut apporter au sort des ouvriers à domicile, nous constatons que ce moteur sert en général à la petite industrie capitaliste plutôt qu'à l'industrie artisanale.

S'il est patent que la machine-outil mise en mouvement par un moteur mécanique est très maniable, facile à régler, ces avantages contrebalancent rarement ceux que présente la production centralisée et concentrée, en particulier la diminution des dépenses afférentes aux machines. En conséquence, les cas où la fabrique collective et la petite entreprise capitaliste pourront, par le moteur mécanique, concurrencer la moyenne et la grande industrie concentrées, seront toujours limités en nombre.

Par notre exposé, on s'explique pourquoi une forme et un régime de production une fois établis tendent à s'opposer tenacement à leur transformation successive par tout perfectionnement technique. La nature du sol, les moyens de communication et de transport existants, la densité de la population, les aptitudes héréditaires des ouvriers pour certains procédés de fabrication, l'appropriation individuelle des moyens de production, un certain état d'esprit, tant parmi les chefs d'entre-

prise que parmi les simples ouvriers, — tous ces facteurs interviennent dans le domaine de la production ou de la distribution pour décider de la viabilité et du rendement des entreprises.

Des raisons nées de conceptions trop abstraites ont conduit plusieurs économistes (l'école marxiste notamment) à prédire la fin prochaine des petites entreprises indépendantes dans l'industrie, le commerce, les transports et même dans l'agriculture. La « tendance historique de l'accumulation capitaliste » mènerait « avec la fatalité d'un procès naturel » à la centralisation des capitaux et, par là, à « l'expropriation du grand nombre des capitalistes par quelques-uns . » (1).

Cela veut dire que, grâce au développement technique de la production, les petites et même les moyennes entreprises capitalistes seraient condamnées à disparaître ou à tomber complètement dans la dépendance du grand-capital. Il en serait de même des exploitations artisanes isolées et des exploitations familiales subsistant encore. Ne persisteraient que les grandes et très grandes entreprises capitalistes vouées à se ruiner mutuellement, la plus grande absorbant toujours la plus petite.

Le développement de la production pendant les dernières décades n'a pas confirmé cette assertion.

Dans nos remarques sur la classification, nous ne saurions qu'effleurer, en nous appuyant sur la Statistique, la question du développement des exploitations dans les industries diverses, l'agriculture, le commerce

1. Voir chez KARL MARX, à la fin du xxiv^e chapitre du premier volume de son *Capital*, le fameux exposé métaphysique intitulé : « Tendance historique de l'accumulation capitaliste ».

et les communications. Pour des recherches de détails, il faut se reporter aux enquêtes et études statistiques spéciales, et notamment aux recensements récents de différents Etats modernes. Ces statistiques et ces recensements montrent avec évidence combien l'évolution de la production a varié selon les différents pays et les branches de production prédominantes.

Les derniers recensements ont montré en Allemagne, comme en général dans tous les pays modernes, un progrès sensible des grandes entreprises capitalistes (1). De 1882 à 1895, le nombre des personnes occupées dans les grandes entreprises (de plus de 50 personnes) y a augmenté de 1.43 millions et de 1895 à 1907 de nouveau de 2.3 millions. Puis, l'accroissement du nombre des personnes occupées a été relativement plus fort à mesure que les établissements sont plus importants : de 1895 à 1907 le personnel des petites exploitations (de 1 à 5 personnes) s'est accru de 12.2 0/3, celui des moyennes exploitations (de 5 à 50 personnes) de 48.5 0/0 et celui des grandes exploitations de 75.7 0,0.

Mais la même statistique montre d'autre part qu'en Allemagne les petites exploitations constituaient encore en 1907 non moins de 91.3 0/0 du total des exploitations, et les personnes occupées par elles 37.3 0/0 de toutes les personnes occupées dans l'industrie et le commerce (pourcentage aussi fort que celui des grandes entreprises). Au lieu de diminuer, le nombre des personnes occupées dans ces exploitations, a passé de 4.335,822 en 1882 à 4,770,669 en 1895 et à 5,353,576 en 1907. Leur diminution n'a été que relative et de là à leur ruine, il y a bien loin. Si l'on y regarde de plus près, on voit que seules les entreprises isolées et sans personnel ouvrier ont diminué en nombre (d'environ

1. Voir l'Annexe I à la fin du chapitre.

163,000 entre 1882 et 1895, puis même d'environ 268,000 entre 1895 et 1907). Si l'on retranche ces entreprises de l'ensemble des exploitations occupant jusqu'à 5 personnes, on voit que les exploitations restantes ont augmenté de 673,016 entre 1882 et 1907, et constituaient, dans cette dernière année, avec 49.0 0/0, presque la moitié du total des exploitations. En 1895, elles n'en constituaient encore que 38.8 0/0. Quant au nombre des personnes occupées, on trouve les chiffres suivants :

Personnes occupées dans les

	Exploitations isolées	Petites Exploitations restantes	Moyennes Exploitations	Grandes Exploitations
1907...	1,446,286	3,907,290	3,644,751	5,350,025
1895...	1,714,351	3,056,318	2,454,333	3,044,267
1882...	1,877,872	2,457,950	1,391,720	1,613,247

Il est non moins intéressant de constater le progrès des moyennes exploitations occupant de 5 à 50 personnes et qui, selon certaines hypothèses sur la concentration du capital, seraient également vouées à la ruine. En réalité, la grande majorité des personnes dans l'industrie et le commerce (62.7 0/0 en 1907) restent employées, en Allemagne, dans les petites et moyennes entreprises.

Pour s'expliquer l'existence persistante et le progrès des petites et moyennes exploitations, il faut tout d'abord se rappeler que beaucoup d'entre elles sont protégées contre le grand capital, soit par leur nature (voir plus haut), soit en raison de circonstances locales et à cause du milieu social peu étendu où elles ont leur siège (entreprises des petites villes et des campagnes). Boulangers et pâtisseries, épiciers, bouchers,

charcutiers, dentistes, médecins, coiffeurs et barbiers, photographes, ramoneurs, cordoniers (pour la réparation), blanchisseurs, etc. peuvent se maintenir dans leurs entreprises, soit comme travailleurs isolés, soit aidés par les membres de leur famille ou par quelques employés seulement. Ils se maintiennent même, partiellement, dans les plus grandes agglomérations où ils servent une clientèle de quartier. Dans les bourgs et les villages, le nombre des petites entreprises s'accroît encore sensiblement. Dans plusieurs branches, les établissements s'élèvent rapidement au rang de moyennes ou grandes entreprises capitalistes, s'ils peuvent travailler pour un vaste marché ; on en est encore à l'industrie artisanée, ou tout au plus à la petite exploitation capitaliste, quand le seul débouché n'est qu'un étroit marché local. (Il en est ainsi des entreprises du bâtiment : maçonnerie, charpenterie, peinture en bâtiment ; de la menuiserie et de la tapisserie ; de la confection et des industries de la mode ; etc.)

Le fait, constaté plus haut d'après les recensements allemands, de la décroissance en nombre des très petites entreprises n'occupant pas d'ouvriers, s'explique moins fréquemment par la ruine de leur propriétaires que par leur succès. Le petit paysan ou le commerçant, voyant ses affaires s'étendre, sa sphère d'action s'agrandir, se décide à chercher un aide, un ou deux ouvriers ou apprentis.

Nombre de moyennes entreprises capitalistes dans l'industrie et le commerce n'ont également rien à craindre de la concurrence des grandes entreprises.

Par leur nature ou en raison du milieu où elles sont établies, elles présentent, au point de vue technique, des avantages que les économies réalisées dans la grande production ou le grand commerce capitalistes, n'arrivent

pas à contrebalancer (service immédiat et plus régulier d'une clientèle locale, haute spécialisation, division du travail poussée à l'extrême, etc.).

Enfin, le développement grand-industriel ou grand-commercial a créé, lui-même, nombre de nouvelles entreprises. En raison de leur nature, du milieu social où elles prennent naissance, elles tombent entre les mains de l'artisan indépendant ou de l'entrepreneur petit-capitaliste. (Ateliers de réparation de bicyclettes, garages d'automobiles, teintureries à clientèle locale, etc.). Les chemins de fer ont sensiblement augmenté le nombre des hôtels, des restaurants, des petites entreprises de déménagement.

Très souvent aussi, la grande industrie et le grand commerce se sont développés sans nuire aux petites industries, — soit qu'ils n'aient pas atteint le domaine de ces dernières, soit qu'en vulgarisant un produit, tout en élargissant la consommation, ils aient pourtant laissé aux petites et moyennes entreprises le soin de servir une partie de la clientèle (par exemple celle qui exige des articles de qualité supérieure fabriqués par l'industrie de luxe). Ainsi, l'existence des petites et moyennes entreprises peut même être fortifiée et facilitée par l'éclosion, dans leur voisinage, de la grande industrie ou du grand commerce.

Nous nous sommes borné, jusqu'à présent, à parler de l'industrie proprement dite et du commerce. Mais si nous examinons les exploitations agricoles, nous rencontrerions un accroissement bien plus sensible encore des petites et moyennes exploitations.

D'après les recensements allemands, par exemple, ce sont les moyennes exploitations agricoles (de 5 à 20 hectares) qui augmentent le plus en nombre et, après elles, les petites exploitations.

Non moins concluante est la statistique agricole française. Les enquêtes décennales de 1862, 1882 et 1892 relèvent les chiffres suivants relatifs au nombre des cultivateurs (1) :

	1862	1882	1892
	—	—	—
Propriétaires cultivant exclusivement leurs terres.....	1,812,573	2,150,696	2,199,220
Propriétaires cultivant leurs terres, mais travaillant en outre pour autrui.....	1,987,186	1,374,646	1,188,025
Non-propriétaires.....	<u>1,457,314</u>	<u>1,415,945</u>	<u>1,427,625</u>
Total des cultivateurs, propriétaires ou non.....	5,257,073	4,941,287	4,814,870

Au cours des trente années sur lesquelles s'étend cette statistique, le nombre total des cultivateurs a donc diminué. Ce phénomène qui s'est fait surtout sentir entre 1862 et 1882 (perte de l'Alsace-Lorraine), atteste de l'industrialisation du pays pendant la dernière moitié du XIX^e siècle. Cependant, la diminution est la plus forte chez les propriétaires cultivant leurs terres, mais travaillant également pour autrui. Leur nombre subit, entre 1862 et 1892, une baisse de 800,000 environ. Bon nombre de cultivateurs de cette catégorie ont passé dans celle des propriétaires ne cultivant que leurs propres terres et dont le nombre a *augmenté* d'environ 300,000.

Il est évident qu'il s'agit ici d'un accroissement de l'aisance et du bien-être chez les cultivateurs et notamment les petits paysans. Cela se voit plus nettement encore lorsqu'on examine, dans la même statistique, le

1. Voir : *Statistique agricole de la France, Résultats généraux de l'Enquête décennale de 1892*, Paris, 1897, Tableaux, 3^e Partie, pages 248-249.

mouvement du nombre des exploitations par catégorie étendue (1) :

	1862	1882	1892
<i>Très petite culture</i> (Exploitations au dessous de 1 hectare).....		2,167,667	2,235,405
<i>Petite culture</i> (Exploitations de 1 à 10 hectares).....	2,435,401	2,635,030	2,617,558
<i>Moyenne culture</i> (Exploitations de 10 à 40 hectares).....	636,309	727,232	711,118
<i>Grande culture</i> (Exploitations de 40 hectares et au-dessus).....	154,167	142,088	138,671

Tandis que le nombre des exploitations de la grande culture a sensiblement diminué, de 1862 à 1892, on constate par contre une augmentation en nombre des exploitations des autres catégories. C'est dans la moyenne culture que cette augmentation est la plus forte (environ 12 0/0) et après elle dans la petite culture (environ 7 1/2 0/0). Entre 1882 et 1892, c'est même la très petite culture qui présente les meilleurs résultats, les exploitations au-dessous de 1 hectare étant les seules dont le nombre a fortement augmenté pendant cette décade.

Malheureusement les statistiques agricoles décennales ne se sont pas renouvelées en France ; mais de nombreux indices montrent que l'évolution de l'agriculture s'est poursuivie et se poursuit encore dans la même voie. (2).

1. *Loc. cit.*, pages 220 et suiv.

2. En 1909, les enquêteurs du *Ministère de l'Agriculture en France*, après des études monographiques sur les différentes régions du pays, sont arrivés à la conclusion suivante : «... On pourra, sans crainte de se heurter à des confusions trop fréquemment commises jusqu'ici, dégager de l'enquête la preuve de fait du morcellement très net de la grande propriété rurale, et de la supériorité, dans l'ensemble, de la petite culture sur la grande. » (*La petite propriété*)

Sans donner en exemple la période de la Grande guerre qu'on peut considérer comme trop anormale au point de vue de l'enrichissement des populations rurales de plusieurs pays, on constate, comme un fait général, l'accroissement constant de leur bien-être. Le mouvement des achats des agriculteurs et le remboursement de leurs dettes hypothécaires en sont les manifestations (1).

M. Arthur H. Johnson, dans une intéressante enquête, a examiné les chiffres relatifs aux impôts fonciers d'environ 500 paroisses d'Angleterre pour rechercher si, depuis 1780 environ, on peut constater un changement dans le nombre des propriétaires du sol et, si ce changement est réel, dans quel sens il s'est produit.

Dans les trois comtés qui se prêtent le mieux à la comparaison des différentes époques et où des chiffres ont pu être relevés jusqu'en 1907, en Oxfordshire, Wiltshire et Hereford, 94 paroisses comptaient, à la fin du XVIII^e siècle (1798-1802), 349 petits propriétaires, occupant chacun moins de 6 acres de terre; ce nombre se serait abaissé, en 1907, à 272, soit une décroissance de plus de 22 0/0 dans un peu plus d'un siècle. Cependant, on peut constater que la période de la plus grande décroissance du nombre des petits

rurale en France, Enquêtes monographiques, 1908-1909. Paris, 1909, Introduction, pages viii et ix.)

En ce qui concerne la « supériorité » de la petite culture sur la grande en France, nous laissons la responsabilité de la constatation à la Direction de l'Agriculture. Bien que sa conclusion nous paraisse trop absolue, la vitalité de la petite exploitation agricole en France nous paraît prouvée par l'ensemble des statistiques recueillies.

1. Voir, par exemple, dans la *Revue Politique et Parlementaire* (n^o du 10 nov. 1919, pages 168-169) un aperçu des opérations constatées par deux bureaux d'hypothèques en France, du 1^{er} janvier 1919 jusqu'au 31 août et au 1^{er} octobre de la même année.

propriétaires anglais tombe vers 1862. Le dernier demi-siècle présente au contraire un accroissement tout remarquable du nombre de ces propriétaires. En effet, dans les comtés de Wiltshire, Oxfordshire et Hereford, le nombre des petits propriétaires occupant moins de 6 acres était, en 1862, de 216 seulement et a donc augmenté de presque 26 0/0 (1). M. Johnson admet volontiers que les cas étudiés plus particulièrement par lui ne permettent pas de porter un jugement définitif sur le développement de la propriété foncière en

1. Voir ARTHUR H. JOHNSON, *The Disappearance of the Small Landowner, Ford lectures, Oxford, Clarendon Press, 1909, chap. VII, pages 150 et 154, les tableaux VI (Oxford), VII (Wiltshire) et XVII (Hereford).*

Voici d'après l'enquête de M. Johnson, un tableau présentant le nombre des propriétaires fonciers occupant eux-mêmes leurs terres dans un certain nombre de paroisses de divers comtés et à six différentes époques. Les dates ne sont pas tout à fait identiques pour les différents cas et le nombre des paroisses varie également. Les chiffres entre crochets derrière les noms des comtés, indiquent le nombre des paroisses auxquelles se rapportent les données de la statistique :

Périodes	Oxford (30)	Wiltshire (40)	Kent (37)	Lancashire (25)	Hereford (27)
1780-83.....	172	345	582	445	—
1802-04.....	190	351	(en 1798)	371	233
1831-32.....	171	342	568	323	252
1862	161	192	367	78	131
1891-92.....	153	239	482	114	112
1907	212	277	—	—	254

Dans le cas du Lancashire, la comparaison est rendue impossible par le fait que, pour les deux dernières périodes relevées, les propriétés au-dessous de 3 acres ne sont pas comprises dans la statistique des impôts fonciers. Voir *loc. cit.*, pages 150 et suivantes, les tableaux VII (Wiltshire), IX (Oxford), X (Kent), XI (Lancashire), XVII (Hereford).

L'Auteur constate en termes généraux : « Après l'année 1892, le pire semble être passé ; entre cette année et 1907, les relèvements paraissent indiquer une amélioration générale des conditions et du nombre des petits propriétaires, bien que cette amélioration ne soit ni universelle, ni considérable. » (*Loc. cit.*, p. 147.)

Angleterre. Mais il faut retenir d'autre part que les trois comtés en question, Hereford, Wiltshire et Oxfordshire, sont des régions types, essentiellement agricoles ; si donc la même tendance s'y rencontre, on peut en conclure qu'elle se retrouvera, à des degrés divers, dans toutes les parties rurales de l'Angleterre.

S'il en est ainsi, les plaintes actuelles sur la disparition du petit propriétaire agricole viennent, pour l'Angleterre, ou bien *trop tard* ou bien *trop tôt*.

L'accroissement du nombre des petits cultivateurs propriétaires s'explique par plusieurs raisons et surtout par la culture moderne, plus intensive, permettant d'obtenir un plus grand rendement qu'autrefois sur la même surface.

Le nombre de petits propriétaires tend donc à augmenter sensiblement dans tous les pays modernes qui sont de vieille civilisation (1).

Dans les pays de civilisation plus récente, cette tendance est plus forte encore, parce que toutes les terres fertiles n'y sont pas encore occupées et que les cultivateurs y désirent tous se créer une situation sociale indépendante. Ainsi, dans plusieurs régions des États-Unis, et notamment dans les États agricoles du Nord-Ouest, les vastes propriétés territoriales, caractéristiques de la production agricole d'il y a quelques

1. Citons encore deux exemples : La Statistique agricole hollandaise de 1910 accuse « un accroissement très important des petites entreprises ». (Voir Département van Landbouw, Nijverheid en Handel, *Verlagen en Mededeelingen van de Directie van den Landbouw*, 1912, n° 3, *Inleiding*, p. 10.)

Une constatation analogue a été faite par M. ARTHUR GIRAULT, doyen de la Faculté de droit de Poitiers, pour la commune rurale de Migualoux-Beauvoir, voisine de Poitiers, qui comptait 362 propriétaires en 1922, au lieu de 177 en 1824 (*Économiste français*, n° du 4 octobre 1924.)

dizaines d'années, tendent de plus en plus à disparaître pour laisser la place aux petites exploitations (1).

Dans ses grands traits, l'évolution de la société n'a donc nullement confirmé, pendant les dernières décades, la thèse de la disparition des petites et moyennes exploitations. Cependant, les défenseurs de cette thèse reprochent aux statistiques de ne pas refléter la vraie condition des petites entreprises industrielles, commerciales, etc. Alors même que leur nombre ne diminue pas, leur assujettissement au capital s'accroît en tout cas de plus en plus. Une très grande partie des petites exploitations industrielles, indépendantes au point de vue technique, sont en réalité des entreprises d'industrie à domicile exploitées par des intermédiaires qui dépendent complètement des grands industriels ou commerçants ; et cette dépendance n'est pas révélée par les recensements. Dans le commerce, un nombre considérable de cafés et restaurants sont des dépôts de grandes brasseries, ou appartiennent à des sociétés financières. Même constatation pour les hôtels, les pharmacies, les teintureries, etc., dont les tenanciers sont souvent des agents, des dépositaires, ou des propriétaires nominaux dépendant de grands fabricants ou de sociétés capitalistes. Enfin, si dans maintes régions on constate encore un accroissement sensible du nombre

1. Voici en quels termes le Rapport de l'*Industrial Commission* s'exprime sur la question de la monopolisation du sol et de l'existence des fermiers en Amérique, au début de notre siècle :

« Les recherches sur la situation des fermiers dans les Etat-Unis ne justifient pas la conclusion que la classe des paysans propriétaires (*farmers*) doit être un jour remplacée par une classe de fermiers (*tenants*), ou que le sol doit être accaparé par les riches. Les exploitations agricoles de presque tous les Etats deviennent plus petites, et les plus grandes propriétés (*bonanza*) sont morcelées et vendues. » (*Report of the Industrial Commission*, vol. XI, *Agriculture*, Washington, 1901, Part. III, chap. I, p. 85.)

des petites et moyennes exploitations agricoles, on oublie souvent que les charges hypothécaires pesant sur ces exploitations croissent également d'année en année. Les vrais propriétaires de ces petites et moyennes exploitations agricoles sont souvent les créanciers hypothécaires exploitant le travail des propriétaires fictifs.

L'influence économique du grand capital s'étend sans doute au delà de l'organisation technique de la production. Mais, tout en relevant économiquement de quelque grand capitaliste (fabricant, commerçant ou rentier), les exploitations petites ou moyennes, techniquement indépendantes, peuvent continuer pourtant à assurer des existences petites-bourgeoises ou paysannes aisées. L'armée d'intermédiaires, agents, dépositaires, etc., dans l'industrie et le commerce, ne se compose pas précisément de prolétaires condamnés à la misère et souvent, ces intermédiaires sont plus hostiles encore aux sentiments et intérêts des prolétaires que les grands capitalistes.

De même, l'accroissement des dettes hypothécaires n'est pas nécessairement un signe de la décadence des petits propriétaires, mais témoigne souvent de leur volonté de mettre plus de capital dans leurs exploitations, afin de réaliser un plus grand profit d'entreprise.

Un paysan prend souvent une hypothèque sur sa terre pour pouvoir acheter des machines agricoles, agrandir ses granges, ou payer sa quote-part dans une laiterie coopérative. Il agit comme la société grand-capitaliste, le cartel ou trust, qui désirant réserver aux actionnaires les gros bénéfices de l'exploitation, placent des obligations à la Bourse, au lieu d'augmenter le capital actions. Il agit comme une municipalité qui fait un emprunt, afin de se réserver les profits que peut donner l'exploitation d'une usine à gaz, ou d'un réseau de

tramways. Dans un cas comme dans l'autre, s'accroît l'influence des rentiers sur la production sociale. Cette influence n'a pas nécessairement pour effet de pousser leurs débiteurs à la ruine. C'est souvent le contraire qui est vrai.

En outre, si la transformation du capital-épargne, capital potentiel, en capital actif, facilite indubitablement le développement des exploitations, on ne saurait en déduire que la production sociale devienne l'apanage d'un nombre toujours plus restreint de grands financiers. Au contraire, le capital moderne, se prêtant à une division presque illimitée sous la forme d'actions, d'obligations, de titres de toutes sortes, a augmenté le nombre des petits capitalistes qui s'accroît constamment à mesure que la richesse sociale augmente. Ce fait a été vérifié et établi par les statistiques.

La décentralisation et la diffusion de la richesse sociale réclamera encore notre attention comme le phénomène le plus caractéristique de l'accumulation capitaliste. Si l'évolution de la société moderne dans un sens communiste est indéniable, cette évolution n'est pas accompagnée de l'appauvrissement progressif des masses d'une part et, d'autre part, de la concentration des capitaux entre les mains d'un nombre « diminuant sans cesse » de ploutocrates.

ANNEXE I
ÉVOLUTION DES EXPLOITATIONS INDUSTRIELLES ET COMMERCIALES
EN ALLEMAGNE, SELON LES RECENSEMENTS DE L'EMPIRE
PERSONNES

SECTIONS	Personnes occupées dans des			Sur 100 personnes de chaque section sont occupées dans les			Dans une			
	petites	moyennes	grandes	petites	moyen.	grandes	petite	moyen.	grande	
	Exploitations			Exploitations			Entreprise, le nombre des personnes occupées est en moyenne			
Toutes les sections (1).....	1907	5,353,576	3,644,415	5,350,025	37.3	25.4	37.3	1.7	13.6	167.2
	1895	4,770,669	2,454,333	3,044,267	46.5	23.9	29.6	1.6	12.8	160.6
	1882	4,335,822	1,391,720	1,613,247	59.1	18.9	22.0	1.5	12.3	161.7
A) Jardinage, élevage et pêche.....	1907	96,378	40,820	16,913	62.5	26.5	11.0	2.0	10.3	115.8
	1895	70,091	25,853	7,184	68.0	25.1	6.9	1.8	10.1	138.2
	1882	51,437	11,422	4,559	76.3	16.9	6.8	1.7	9.7	152.0
B) Industrie, mines et bâtiments compris.....	1907	3,200,282	2,714,664	4,937,927	29.5	25.0	45.5	1.7	14.5	170.1
	1895	3,191,125	1,902,049	2,907,329	39.9	23.8	36.3	1.6	13.6	162.0
	1882	3,270,404	1,109,428	1,554,431	55.1	18.7	26.2	1.5	13.0	163.9
C) Commerce et communication, y compris cafés et restaurants.....	1907	2,056,916	888,931	395,485	64.6	26.6	11.8	1.7	11.6	139.7
	1895	1,509,453	526,431	129,754	69.7	24.3	6.0	1.7	10.7	135.2
	1882	1,013,981	271,170	54,557	75.7	20.2	4.1	1.5	10.2	117.8

1. Excepté les entreprises de théâtre, de musique et d'exposition.

EXPLOITATIONS

SECTIONS	NOMBRE DES				Sur 100 exploitations sont				
	petites	entre elles très petites	moyennes	grandes	petites	parmi elles très petites	moyen.	grandes	
									Exploitations
Toutes les sections (1).....	1907	3.124,198	1,446,286	267,410	32,007	91.3	42.2	7.8	0.9
	1895	2,934,723	1,714,351	191,301	18,953	93.3	54.5	6.1	0.6
	1882	2,882,768	1,877,872	112,715	9,974	95.9	62.5	3.8	0.3
A) Jardinage, élevage et pêche.....	1907	49,200	17,547	3,970	146	92.3	32.9	7.4	0.3
	1895	39,698	22,462	2,571	52	93.8	53.1	6.1	0.1
	1882	30,673	17,582	1,183	30	96.2	55.1	3.7	0.1
B) Industrie, mines et bâti- ment compris.....	1907	1,870,261	994,743	187,074	29,033	89.6	47.7	9.0	1.4
	1895	1,989,572	1,237,349	139,459	17,941	92.7	57.6	6.5	0.9
	1882	2,175,857	1,430,465	85,001	9,481	95.8	63.0	3.8	0.4
C) Commerce et communi- cation, y compris cafés et restaurants.....	1907	1,204,737	433,996	76,366	2,828	93.8	33.8	6.0	0.2
	1895	905,453	454,540	49,271	960	94.8	47.6	5.1	0.1
	1882	676,238	429,825	26,531	463	96.1	61.1	3.8	0.1

1. Excepté les entreprises de théâtre, de musique et d'exposition.

Statistik des Deutschen Reichs, Band 220-221, Berufs- und Betriebszählung vom 12. Juni 1907, Berlin 1914, Uebersicht 6, pages 62-63.
 Cf. l'extrait donné par le *Zeichs-Arbeitsblatt* du 21 août 1909.

CHAPITRE II

DIVISION OU FRACTIONNEMENT DES ACTIVITÉS ET DÉCOMPOSITION DE LA PRODUCTION

L'organisation technique de la production, sous les différentes formes que présente la société moderne, s'applique au travail humain et aux moyens matériels de production.

Bien que le développement ininterrompu de la production ait été accompagné d'une organisation technique de plus en plus complexe, les principes sur lesquels cette organisation repose, se retrouvent dans l'exploitation naine de l'artisan ou du petit paysan isolés et dans l'entreprise industrielle la plus moderne.

Depuis Adam Smith, l'organisation de la production a attiré l'attention toute spéciale des économistes. Les exemples donnés par l'auteur classique pour illustrer l'influence qu'exerce la division du travail sur la production, se trouvent dans tous les manuels. Ces exemples sont :

1° Les ouvriers d'une manufacture d'épingles divisant leur travail en dix-huit opérations distinctes;

2° Les jeunes gens au-dessous de vingt ans n'ayant jamais exercé d'autre métier que celui de faire des clous

1. Nous nous sommes vu obligé d'employer dans un certain nombre de cas l'expression consacrée, quoique inexacte, de *division du travail*; on remarqua que, dans la production en général et surtout dans l'industrie moderne, il s'agit d'ordinaire d'une division des *tâches*.

et qui pouvaient, lorsqu'ils étaient en train, fournir « plus de deux mille trois cents clous par jour » ; un forgeron ordinaire arriverait très difficilement à « en faire deux ou trois cents dans sa journée », et encore seraient-ils fort mauvais ;

3° La veste de laine couvrant un journalier ; elle est le produit du travail réuni d'une innombrable multitude d'ouvriers, depuis le berger et celui qui a trié la laine jusqu'à celui qui carde, peigne, file et lisse le drap (1).

L'importance particulière qu'attribuait Adam Smith à la division du travail, fait de lui — comme l'a remarqué Karl Marx (2) — le type de l'économiste de la « période manufacturière ». Il l'est surtout pour les motifs sociaux auxquels il rattache l'origine de cette division du travail :

« Chaque ouvrier se trouve avoir une grande quantité de son ouvrage dont il peut disposer, outre ce qu'il consacre à ses propres besoins ; et, comme les autres ouvriers sont dans le même cas, il est à même d'échanger une grande quantité des marchandises fabriquées par lui contre une grande quantité des leurs, ou, ce qui est la même chose, contre le prix de ces marchandises. » (3).

Dans notre premier tome, nous avons déjà montré combien cette théorie, qui représente les ouvriers comme des entrepreneurs indépendants échangeant entre eux leurs produits, contraste avec l'esprit et les tendances de la société capitaliste moderne. Il faut observer que la théorie est explicable pour l'époque, bien qu'elle

1. Voir ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, chap. I, édit. Mc Culloch, pages 20-26 ; cf. trad. Garnier, tome I, édit. 1881, pages 7-16.

2. KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, chap. XII, § 3, 3^e édit., note à la page 349 ; cf. trad. J. Molitor, t. II, note à la page 246.

3. ADAM SMITH, *loc. cit.*, p. 24 ; cf. trad. fr. p. 14.

ne correspondit guère, même du temps de Smith, à la réalité.

Elle devient incompréhensible pour tous les économistes qui ont emprunté au Maître ses exemples et les raisons économiques qui semblaient les justifier (1).

Examinant de plus près les exemples fournis par Smith, on voit que cet économiste a négligé de distinguer trois modes pourtant bien différents d'organisation technique de la production.

Karl Marx, critiquant Smith, a déjà fait les distinctions suivantes : « Mais, qu'est-ce qui constitue le lien entre les travaux indépendants de l'éleveur, du tanneur et du cordonnier ? L'existence de leurs produits respectifs en tant que marchandises. Qu'est-ce qui caractérise par contre la division manufacturière du travail ? Le fait que le travailleur parcellaire ne produit pas de marchandise. Ce n'est que le produit collectif des travailleurs parcellaires qui se transforme en marchandise. » (2).

Mais Marx conserve toujours, uniquement, l'expres-

1. C'est cette conception précapitaliste de la vie sociale, telle que l'expose Schulze von Delitzsch, par exemple, qu'a attaquée Lassalle avec son ironie sarcastique : « Vous parlez à des ouvriers, Monsieur Schulze. Vous écrivez un catéchisme ouvrier et... vous dépeignez à des ouvriers leur propre classe uniquement sous les traits d'un monde de patrons. » Puis, lorsque Schulze von Delitzsch, modifiant l'exemple de la veste de laine donné par Smith, explique que la laine d'un habit vient peut-être d'Australie ou de la Russie méridionale, qu'elle a peut-être été filée en Angleterre, tissée en Allemagne, que le tailleur peut avoir reçu la soie pour la coudre du sud de la France, les ciseaux d'autre part encore, etc., Lassalle s'écrie : « Mais cette division du travail, l'échange, existe depuis que le monde est monde. Les Phéniciens usaient de cette division du travail quand ils apportaient en Grèce la pourpre de Tyr et récoltaient l'ambre de la Baltique ! Et voilà ce qui doit expliquer la division actuelle du travail et ses merveilleux effets ? » (FERDINAND LASSALLE, *Capital und Arbeit*, Berlin, 1878, pages 49 et 57 ; cf. trad. franç., pages 67 et 75-76.)

2. KARL MARX, *ibid.*, § 4, pages. 356-357 ; tr. fr., *loc. cit.*, pages 255-256.

sion de *division du travail*, expression qui entraîne toutes sortes de confusions, à cause de sa généralité. Il distingue nettement ce qu'il appelle « la division du travail dans l'atelier » et « la division du travail dans la société ». Nous irons plus loin et, tout en acceptant les exemples classiques — épingles de la petite manufacture, clous du forgeron-cloutier, veste de l'ouvrier — comme représentatifs de l'organisation technique de la production, nous les qualifierons successivement d'exemples de :

1^o *Division ou fractionnement des activités et décomposition de la production;*

2^o *Spécialisation de métier ou d'industrie;*

3^o *Différenciation de la production.*

Notre exposé de l'organisation technique de la production ne sera pas complet ; nous ne tenons compte que de ces trois aspects du phénomène. Il y en a d'autres. Voyons, par exemple, comment agit un habile ouvrier de métier dans un petit atelier, confectionnant « à la tâche » quelques grands meubles (armoires ou tables) ou une douzaine de chambres photographiques : D'abord il débite et ecuraille tout le bois que lui fournit le patron ou son contremaître ; pendant quelque temps, il mesure et trace ; ensuite, pendant plusieurs heures, il ajuste et colle ; il continue le travail en montant les pièces et en les finissant ensemble, au lieu de finir chacune d'elles séparément.

C'est un cas d'organisation du travail qui diffère des exemples cités plus haut. Mais il s'agit alors non de *division des activités* ou de *division du travail*, mais d'une méthode que je nommerai la *sériation du travail* (exécution de l'ouvrage en série. Voir chap. V). Une autre forme d'organisation du travail nous est fournie, par exemple, par le tisserand ou le mineur, qui travail-

lent le jour à l'usine ou à la mine et cultivent aux heures libres un petit lopin de terre, pour augmenter leurs revenus. Nous nous occuperons uniquement ici de l'organisation générale du travail qui incombe à l'entrepreneur capitaliste. Nous nous bornerons donc à l'examen des trois cas généraux discernés plus haut.

Nous appelons *division ou fractionnement des activités* tout sectionnement du travail qui dérive, dans une même phase de la production, de la collaboration systématique de plusieurs producteurs.

Le travail des divers collaborateurs peut être *le même*, comme dans la « coopération simple » : ouvriers agricoles fauchant ensemble un pré, scieurs de long coupant à deux un arbre en planches, aides-maçons ou porteurs de briques faisant la chaîne pour élever les matériaux du pied de l'échafaudage jusqu'au sommet, etc. Le travail sectionné peut aussi être *différent* pour chacun des collaborateurs. C'est l'exemple de Smith : des travailleurs de manufacture exécutent chacun une ou plusieurs opérations partielles dans la fabrication d'un même article et ne font toujours que ces mêmes opérations. Nous distinguerons ici deux cas : celui où l'article produit se compose de plusieurs parties indépendantes qu'il suffit de rassembler pour constituer l'article entier (manufacture de montres, industrie des jouets, etc.) ; et le cas où le produit entier parcourt une série d'étapes avant de recevoir sa forme définitive (manufacture d'épingles, d'aiguilles, de papier, etc.). Nous qualifierons ces deux cas : le premier de *division horizontale* du travail, le deuxième de *division verticale* (1).

1. Nous employons ici la terminologie usitée dans le monde de la

Ces divers aspects de la division des tâches ou des activités se retrouvent dans la coopération des ouvriers d'une usine moderne apportant les matières premières à leurs machines, mettant en mouvement, dirigeant, surveillant les machines, enfin, emballant et expédiant les marchandises produites. Il s'agit chaque fois d'une forme différente de coopération des producteurs (1).

La division des activités est avantageuse quand la collaboration des travailleurs donne au travail combiné une productivité supérieure à la somme des productivités individuelles possibles.

Cette productivité supérieure peut dériver de l'économie de matière ou d'outillage (diminution des frais de locaux en raison du nombre plus grand des ouvriers) ou de l'organisation meilleure du travail qui stimule le zèle des travailleurs, lui assure des avantages d'ordre technique (accélération dans la production, accomplis-

grande industrie moderne où l'on parle aussi de directions *horizontale* ou *verticale*, selon qu'il s'agit de la fusion d'établissements semblables (par exemple de plusieurs aciéries) ou d'établissements complémentaires (par exemple aciérie, haut fourneau, mine).

1. Dans le premier des cas que nous venons de distinguer et où nous parlons de « coopération simple », c'est plutôt une tâche entière qu'un ensemble d'activités que l'on doit considérer comme divisée ; aussi n'y a-t-il pas lieu, généralement, de parler d'une division du processus du travail en une série d'opérations parcellaires.

KARL BÜCHER (*Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 4^e édit., Tübingen, 1904, ch. VII) ne qualifie pas ce cas de « division du travail », mais d'« addition du travail » (*Arbeitshäufung*). Pour motiver son opinion, M. Bücher dit (*loc. cit.*, p. 306) : « D'une manière générale, il s'agit ici de compléter la force insuffisante de l'individu jusqu'au point où les forces sont supérieures à la tâche » (... *die unzulängliche Einzelkraft so weit zu ergänzen, dass die vorliegende Arbeitsaufgabe bewältigt werden kann.*). Notre conception diffère ici de la sienne. Dans la « coopération simple » il s'agit, selon nous, de diviser un travail par la simple augmentation du nombre des ouvriers, de façon telle que chaque tâche séparée ne dépasse plus la force de l'ouvrier. C'est pour cette raison que le phénomène examiné est encore pour nous un cas de « division du travail ».

sement d'une œuvre dépassant les forces individuelles, etc.)

Toutes ces différentes causes d'un accroissement de la productivité se rencontrent déjà dans la « coopération simple », et elles conservent leur importance aussi bien dans les industries les plus développées (dans un charbonnage ou un haut fourneau exploités de la façon la plus moderne) que dans l'agriculture primitive.

La forme sous laquelle la division des activités se présente a profondément évolué avec la production.

Adam Smith et les économistes de son école ont pris pour la forme générale de la division des activités la forme spéciale qu'elle revêt dans la grande manufacture, ou l'industrie artisanale, sous le régime de l'échange primitif entre petits producteurs indépendants.

Ils perdaient d'abord de vue que les sociétés avaient connu la division des activités bien avant l'existence de l'échange régulier des produits de la manufacture ou de l'industrie artisanale précapitaliste. C'était le cas pour la société antique fondée sur le travail des esclaves. Il en est ainsi de nos jours chez les demi-civilisés, notamment chez ceux où existe le régime des castes (1).

Mais ces économistes tombaient dans une autre erreur plus grande encore : ils ne tenaient pas compte de

1. Chez les demi-civilisés, la division des activités porte souvent — abstraction faite de tout commerce — un caractère sexuel. Cf. entre autres : ARNOLD VAN GENSBP, *Tabou et Totémisme à Madagascar*, Paris, 1904, chap. IX, *Tabous Sexuels*.

Le livre d'ED. HAHN, *Die Entstehung der wirtschaftlichen Arbeit*, Heidelberg, 1908, contient une théorie intéressante concernant la division sexuelle des activités. Voir pages 30-67, *Die Arbeit und die Frauen*; cf. aussi *loc. cit.*, pages 21-22. Selon M. Hahn, chez les peuples demi-civilisés, notamment là où le jardinage primitif pratiqué à la pioche (*Hackbau*) précède encore la culture des champs par la charrue, c'est la femme aidée par les jeunes gens qui nourrit en général la tribu, tandis que l'homme se présente comme guerrier, politicien, pratiquant du sport et artisan-artiste.

cette forme particulière de la division des activités caractérisée plus spécialement par la production à la machine. Ils regardaient le passé, oubliaient le présent. Ce sont les socialistes du XIX^e siècle — surtout Marx et Lassalle — qui ont dévoilé cette erreur des auteurs classiques. Leur analyse rigoureuse des faits et leurs polémiques ont réveillé les économistes, les ont obligés à comprendre la portée de la division du travail dans le développement des industries capitalistes.

Si Adam Smith est le théoricien de la période manufacturière, Karl Marx est le théoricien du début de la grande industrie.

Je ne veux pas dire que Marx, et d'autres socialistes, ses contemporains, n'ont pas vu les avantages et les désavantages de la division manufacturière des activités, qu'ils ont méconnu le rôle important que cette division jouait encore de leur temps dans la production sociale. Ce qui fait de Karl Marx l'économiste de la première phase du grand-capitalisme industriel, c'est surtout qu'il a mis au premier plan la transformation de la manufacture en petite et grande industrie et la division manufacturière des activités en division des activités sous le régime du machinisme.

Dans son *Capital*, Marx fait ressortir tout ce qui, lors de la transformation de la grande manufacture en industrie moderne, était hostile aux classes ouvrières : l'accroissement formidable du travail des femmes et des enfants avec, comme conséquence, l'asservissement par le capital de tous les membres de la famille, sans distinction d'âge ni de sexe ; la prolongation de la journée de travail ; l'accélération intense de la production, la rapidité de la marche des machines entraînant une augmentation croissante du nombre de métiers, etc. confiés à un même ouvrier ; enfin la lutte des ouvriers contre

les machines. Les travailleurs s'attaquaient encore aux moyens de travail au lieu de se révolter contre leur utilisation capitaliste.

Tout cela, solidement documenté, a conféré une valeur précieuse à cette étude historique du début de la grande industrie, particulièrement en Angleterre. Pour l'étude du capitalisme moderne, l'œuvre de Marx est périmée; on n'y trouve pas l'exposition des tendances prédominantes de la vie de nos temps (1).

En ce qui concerne la division des activités et son influence sur la personne du travailleur, des tendances se sont fait jour, essentiellement différentes de celles que Marx mettait au premier plan.

La production moderne tend de plus en plus à remplacer par un mécanisme la main de l'homme dirigeant un outil et à substituer ainsi la machine-outil à l'outil simple. De même que la manufacture a réussi à révolutionner complètement la production médiévale

1. Du moins pour les pays de haut développement capitaliste. Par contre, la situation actuelle de la population ouvrière dans les pays où la grande industrie capitaliste n'a pris naissance que depuis peu, ressemble à la période que Marx a dépeinte pour l'Angleterre industrielle de son temps.

A ce point de vue, le récit que M. Schulze-Gävernitz a donné de son voyage en Russie — la Russie d'avant la Révolution — est resté des plus instructifs. Les fabricants de ce pays reprenaient alors aux ouvriers, par le système des amendes et des économats, la majeure partie de leurs salaires; les masses ouvrières des campagnes, forcées par la faim de travailler dans les fabriques des gouvernements de Vladimir et de Moscou, épuisées par un travail monotone de douze à seize heures par jour ou davantage, s'endormaient derrière ces machines « traîtresses » qu'elles haïssaient et qu'elles accusaient dans leurs chansons de torturer et de mutiler les pauvres paysans. Cela rappelle cette période de l'histoire anglaise où « des cargaisons d'enfants étaient expédiées du sud de l'Angleterre dans les fabriques du Nord ». (Voir G. VON SCHULZE-GÄVERNITZ, *Volkswirtschaftliche Studien aus Russland*, Leipzig, 1899, notamment chap. II, sect. VI et VII.)

L'Histoire se répète constamment: depuis quelques années, les

par la division des activités humaines, de même l'industrie moderne a révolutionné la manufacture par la transformation des moyens de travail. La division des activités humaines peut subsister, même dans la grande industrie, en tant que l'ouvrier, devenu conducteur de machines, exerce une fonction spéciale et que certains procédés de production, demandant une grande habileté professionnelle, continuent à se faire à la main.

Pour le reste, cependant, la division de la production se présente sous la forme de dissociation des procédés techniques. Aussi peut-on dire que, si toute division des activités humaines est une dissociation de la production, toute dissociation de la production n'est pas pour cela une division des activités humaines.

La production sous le système du machinisme moderne se distingue généralement de la production manufacturière ou artisanale par une division plus grande des opérations parcellaires.

Dans le *Treizième Rapport annuel du Commissioner of Labor* à Washington, rapport sur le travail à la main et le travail à la machine, les statisticiens du

ouvriers japonais mènent une lutte vigoureuse contre des abus aussi révoltants que ceux que nous avons connus au siècle passé.

La législation sociale au Japon, ébauchée en 1911, n'a été mise en vigueur qu'à partir de 1916. Elle a surtout pour but la protection des femmes et des enfants. Or, bien que, légalement, le nombre des heures de travail, a été fixé, pour ces « travailleurs protégés », à douze par jour, les employeurs peuvent facilement obtenir une extension de la journée de travail. Dans les industries de l'exportation et notamment dans celle du coton, la durée du travail atteint, en temps de presse, jusqu'à seize heures.

D'après le *Times*, dans les industries où règne le *Sweating system*, les conditions de travail sont mauvaises, « femmes et enfants étant attroupés dans des bâtiments malsains, sorte de baraques, sous le contrôle de surveillants, — situation qui mène à beaucoup d'abus ». (*The Times, Trade and Engineering Supplement* du 2 août 1924, Article : *Japanese Labour Organization. Growth and Recognition of Unions.*)

Ministère du Travail américain ont exposé les opérations parcellaires exécutées au cours de la fabrication de 672 articles.

Nous voyons dans ce rapport que la fabrication à la main des charrues (n° 29 du Rapport) comporte 11 opérations séparées, depuis celle où l'on coupe le fer sur mesure à l'aide du marteau, de l'enclume et du ciseau, jusqu'à celle où l'on rive et finit l'objet. D'autre part, la fabrication se divise ici sous le système de production à la machine en 97 opérations différentes.

Typique est la fabrication des mouvements d'horlogerie : dans la production à la main on trouve un exemple (n° 204 du Rapport) où la fabrication est fractionnée en 347 et un autre (n° 205) où elle comprend 453 opérations et manipulations variées ; dans la méthode mécanique, au contraire, on compte 881 et 1,088 opérations, celles qui sont nécessaires pour fournir la force motrice, chauffer les chaudières, réparer la machinerie, surveiller les établissements, etc. n'entrant même pas en ligne de compte.

Dans leur conclusion générale, les rédacteurs du rapport américain constatent : « En examinant les différentes opérations que demandent les deux méthodes de travail, il faut se rappeler que les fabriques modernes et les méthodes qu'elles emploient ont considérablement augmenté le nombre des occupations et des opérations, l'article produit passant souvent par plusieurs mains et chaque ouvrier n'exécutant qu'une seule opération séparée qui, fréquemment, n'est qu'une petite partie du travail nécessaire pour l'achèvement de l'article complet. » (1).

Il n'en pourrait pas être autrement, le système du

1. *Thirteenth Annual Report of the Commissioner of Labor (Hand and Machine Labor)*, vol. 1, p. 22.

machinisme moderne étant basé sur le principe du sectionnement du processus entier de la production en une série continue de mouvements simples et périodiques pouvant être exécutés plus ou moins complètement par la machine. La machine peut, et pourra toujours davantage, se substituer au travail manuel dans toutes les opérations qui peuvent être réduites à une telle série de mouvements.

Différents cas peuvent se présenter (1) :

a) Une série d'opérations très variées s'exécutent par une seule machine complexe, comme la machine à épingles, ou la machine à allumettes;

b) Un certain nombre de machines différentes, mais liées entre elles, se passent continuellement les matériaux l'une à l'autre en coopérant de la même façon que les ouvriers manuels dans la manufacture. C'est ainsi que l'on peut voir dans une papeterie la paille et les chiffons, hachés et réduits en bouillie, se transformer peu à peu en papier, puis tomber sous formes d'enveloppes pliées et gommées ;

c) Les différentes machines servant à la fabrication d'un article se trouvent réparties dans différents locaux voire même dans différentes localités. En outre, l'article peut encore subir, entre les diverses opérations exécutées par ces machines, toute une série de manipulations.

Dans tous ces cas, cependant, le trait essentiel du système du machinisme moderne est le fractionnement de la production en une série continue de mouvements parcellaires simples. Moins cette série est interrompue par des opérations parcellaires faites à la main, plus la

1. Nous ne considérons ici que les machines-outils. Mais il est évident que les machines motrices et les mécanismes de transmission subissent également des transformations.

technique de la production doit être considérée comme parfaite. Le passage d'un article de la machine à la main et de la main à la machine occasionne nécessairement une grande perte de temps et de travail.

La période dont parle Adam Smith, où l'ouvrier fabriquait individuellement « la dix-huitième partie d'une épingle », est passée depuis longtemps : de nos jours le travail se fait mécaniquement, même l'encartage et le boutage des épingles. Certaines opérations peuvent être faites encore à la main ; mais le travail principal est toujours effectué par la machine.

Voilà donc un exemple qu'on pourrait donner comme caractéristique de la production moderne. Dans les différents domaines de la moyenne et grande industrie, le travail humain se limite surtout à la direction et à la surveillance des machines, au transport des matériaux à chacune d'elles ; à l'exécution de quelques opérations intermédiaires et, très souvent, au finissage des articles.

L'industrie, arrivée au point culminant de son développement, réussit à diminuer le nombre des opérations manuelles pour le transport des matériaux et produits demi-ouvrés. Dans les puissantes usines de métallurgie modernes, des appareils composés de grands doigts s'emparent des lingots et les attirent hors des fours ; des wagonnets les transportent au laminoir, puis retournent automatiquement d'où ils viennent, après avoir été vidés par un procédé semblable à celui de leur chargement ; des grues électriques transportent des fardeaux gigantesques, des voitures et des locomotives entières, et sont mues par un seul homme qui presse un simple bouton.

Dans certains établissements grand-industriels, dans les laminoirs, par exemple, on rencontre très peu d'hommes ; dans d'autres, le travail fait à la main se trouve séparé du reste du processus de production et est

effectué dans des entreprises, voire des localités particulières, comme pour les travaux de finissage. Ainsi, par les progrès de l'outillage, — en particulier l'introduction de la machine à faire les boutonnières, — le travail de la lingerie parisienne se fait en atelier, tandis que le finissage doit être fait à domicile, étant resté du travail à la main (1).

Dans l'industrie et le transport modernes, la dissociation du processus de production ne se borne pas au travail manuel, elle s'applique aux diverses catégories du travail de direction et d'administration.

Depuis plusieurs années déjà et dans tous les pays industriels, on tend à transformer autant que possible les travaux de direction et d'administration d'une grande entreprise en opérations mécaniques. La haute direction évite les ordres et avis verbaux ; en donnant ses ordres et en exigeant toutes les réponses par écrit, elle cherche à éviter les cas où une longue expérience rend les fonctionnaires indispensables. Il faut pouvoir remplacer les ingénieurs, chimistes, mathématiciens, administrateurs, comptables, etc., comme on remplace les ouvriers manuels.

On cherche à ne donner à chaque employé comme vue d'ensemble dans la marche de l'entreprise, que tout juste le strict nécessaire pour l'exécution de ses fonctions. Dans les grands bureaux techniques, des centaines d'ingénieurs élaborent des projets et font des travaux de construction ; c'est eux qui, durant toute l'année, entretiennent les relations entre la clientèle et l'entreprise. Individuellement, les ingénieurs n'entrent que très rarement en contact direct avec les ateliers dont ils offrent les produits sur le marché. Les travailleurs intellectuels

1. OFFICE FRANÇAIS DU TRAVAIL, *Enquête sur le travail à domicile dans l'industrie de la lingerie*, t. I, Paris, pages 35, 39, 41 et 43.

de l'industrie et spécialement les employés-techniciens, perdent ainsi de plus en plus la possibilité de donner une valeur individuelle à leur travail : ils sont devenus des *travailleurs parcellaires* et des *ouvriers salariés* ; la différence qualitative entre leur travail et celui d'un ouvrier manuel qualifié quelconque diminue de plus en plus.

Assurément, il reste, même dans les industries les plus développées, comme celles de la métallurgie, des branches entières, — fabriques spécialisées pour la construction de machines agricoles, machines de brasserie, machines-outils et instruments de toutes sortes, — où, l'industrie moyenne prédominant toujours, l'ingénieur, le technicien, l'administrateur, etc. ont de multiples attributions ; mais dans la très grande industrie comme dans le grand transport, la division et la schématisation du travail intellectuel sont déjà arrivées à un haut degré de développement.

Considérons les effets du développement moderne des industries sur les ouvriers salariés et avant tout sur ceux qui conduisent les machines.

Il est évident que l'industrie moderne peut transformer les activités d'un petit nombre d'ouvriers en activités de choix, en exigeant d'eux une rapidité de coup d'œil, une sûreté d'appréciation, ou un goût affiné.

On aurait tort de considérer la direction et la surveillance d'une machine moderne comme quelque chose de dégradant, ainsi que le faisait croire, dans son temps, Karl Marx, en nous montrant l'ouvrier incorporé à un « mécanisme mort » qu'il « sert » et dont il ne fait que « suivre le mouvement », au lieu de diriger son instrument de travail, comme il le faisait dans la période historique de l'industrie artisanale (1).

1. « Dans la manufacture et l'industrie artisanale, l'ouvrier se sert

Il se peut qu'on exige de cet ouvrier des qualités toutes particulières d'intelligence et d'adresse. C'est ainsi que les auteurs d'un rapport français qualifient d'*ouvriers de choix* la catégorie spéciale d'ouvriers forgerons qui travaillent au marteau-pilon dans les grands établissements de métallurgie, et qui gagnent les plus forts salaires (1).

Sans doute, le travail de la majeure partie des ouvriers industriels modernes se trouve réduit, par le développement actuel des industries, à une simplicité et à une uniformité beaucoup plus grandes que celles qui régnaient d'ordinaire pendant la période artisanale. Mais cette simplicité et cette uniformité ne sauraient être, nécessairement, une cause d'abrutissement et de dégénérescence pour le travailleur. Le fait d'avoir été incorporé à un « mécanisme mort » a souvent servi à l'émancipation du simple ouvrier de fabrique ; et le remplacement du travail à la main par le travail à la machine a permis d'économiser beaucoup de force humaine (2). Pour nous en convaincre consultons d'un peu près les grandes enquêtes statistiques publiées ces der-

de l'outil, à la fabrique il sert la machine. Dans le premier cas, c'est lui qui fait mouvoir le moyen de travail, dans le second cas, il n'a qu'à suivre le mouvement. Dans la manufacture, les ouvriers sont des membres d'un mécanisme vivant. Dans la fabrique ils ne sont que les compléments vivants d'un mécanisme mort qui existe indépendamment d'eux. » (KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, chap. XIII, § 4, p. 432 ; cf. trad. franc., t. III, p. 82.)

1. OFFICE DU TRAVAIL, *Salaires et durée du travail dans l'industrie française*, t. IV (*Résultats généraux*), 1^{re} Partie, 4^e sect., V, pages 198-199.

2. KARL MARX commence le chapitre du premier tome de son *Capital* qui traite du *machinisme* et de la *grande industrie* par la formule pessimiste de John Stuart Mill : « On peut se demander si toutes les inventions mécaniques faites jusqu'à ce jour ont allégé le labeur quotidien d'un être humain quelconque. » (*Loc. cit.*, chap. XIII, § 1, p. 373 ; cf. trad. franc., t. III, p. 7.) L'examen des faits nous interdit aujourd'hui d'être aussi pessimistes que l'ont été Stuart Mill et Karl Marx.

nières dizaines d'années et notamment le rapport américain, malheureusement unique dans son genre, que nous avons déjà eu l'occasion de citer. Voici d'ailleurs quelques cas typiques :

En comparant l'ancien modèle de charrue en bois à la charrue moderne en fer (n° 29 du Rapport américain), nous trouvons que la construction de 10 exemplaires de la première a demandé (méthode artisanale) 1,180 heures de travail, celle de la dernière (méthode mécanique) 37 heures 28 minutes 5 secondes ; — le rapport est de 31.5 à 1 en faveur de la construction à la machine (1).

La production de 100,000 pieds de bois, planches de sapin blanc (n° 134), débités en 1896 dans une scierie moderne, nécessita 272 heures 44 minutes 4 secondes, tandis que pour les scier à la main, il fallait 16,000 heures en 1854 ; — soit un rapport de 58 à 1 en faveur de la méthode grande-industrielle (2).

Le temps exigé (n° 486) pour la fabrication de 12 paquets d'une livre anglaise chacun (à 12 cartes par paquet) d'épingles de laiton fut au moment de l'Enquête de 1 heure 33 minutes 9 secondes (méthode mécanique), contre 140 heures 55 minutes, nécessitées autrefois (travail à la main) ; — soit un rapport de 90 à 1 en faveur de la méthode de production moderne. En outre, l'épingle fabriquée à la machine est un produit plus recherché que celle qui est confectionnée à la main (3).

Dans l'industrie colonnière, la fabrication de 500 aunes anglaises de drap de coton écru (n° 246) exigea au total 52 heures 45 minutes 6 secondes en

1. *Thirteenth Annual Report*, vol. I, pages 20, 24 et 96 ; vol. II, pages 476-479.

2. *Ibid.*, vol. I, pages 59 et 318 ; vol. II, pages 1284-1287.

3. *Ibid.*, vol. I, pages 63 et 339 ; vol. II, pages 1346-1347.

1897 (méthode mécanique), au lieu de 5,605 heures en 1860 (travail à la main) ; — soit un rapport de 106 à 1 en faveur de la fabrication moderne. Dans les deux cas, l'étoffe est à peu près de même tissu et de même poids, bien que la marchandise confectionnée à la main soit renommée d'une qualité supérieure à celle de la marchandise fabriquée à la machine, cette dernière à son tour paraissant, cependant, être mieux finie (1).

Tous ces chiffres méritent créance pour leur époque. C'est pourquoi nous nous y sommes particulièrement arrêté sans trop chercher des exemples plus récents de l'évolution du machinisme comparé à la méthode artisanale. Les enquêteurs du Ministère américain du Travail visitèrent les grands établissements industriels et empruntèrent directement leurs données aux livres et aux listes de paie des entrepreneurs, en les complétant, dans plusieurs cas, par une étude détaillée de chaque opération spéciale que nécessite actuellement la production. Ils cherchèrent ensuite laborieusement à obtenir des renseignements sur l'ancienne méthode de production à la main, auprès de producteurs isolés, ou d'employeurs et d'ouvriers ayant jadis travaillé à la main. Ils désiraient savoir « non pas la quantité de travail que l'on pourrait fournir dans les conditions les plus favorables, mais celle qui était fournie, régulièrement, dans la production de tous les jours. » (2).

1. *Ibid.*, vol. I, pages 40-41, 215 et 220 ; vol. II, pages 970-973.

2. Les anciens socialistes ont déjà donné vers le milieu du XIX^e siècle des exemples remarquables d'économie de travail sous le machinisme ; ils s'en servaient surtout pour élaborer leur théorie générale sur la *misère grandissante (Verelendungstheorie)*, par exemple pour expliquer l'hypothèse de la formation d'une *armée industrielle de réserve sans cesse croissante*. Mais ils n'ont pas assez fait attention à cet autre résultat : le soulagement du travail effectif des ouvriers.

Il est évident que, dans chacun des cas typiques cités plus haut, le *coût de travail* ne représente pas le *coût de production* entier des articles en questions. Il y a encore les matières premières et secondaires, nécessaires sous les deux systèmes de production et tombant sous le coup du même régime d'économie de travail ; il y a encore l'usure des machines et de l'outillage. Cependant, comme nous avons eu l'occasion de le faire remarquer déjà dans notre premier tome (1), les dépenses faites pour matières premières et secondaires et pour le paiement des salaires d'ouvriers et d'employés dépassent de beaucoup, dans leur ensemble, celles qui sont faites pour contrebalancer l'usure du capital fixe (bâtiments, machines et outils, etc.). Dans les frais de production d'une tonne de fonte de fer, par exemple, les dépenses en capital fixe ne figurent qu'avec un chiffre relativement très modeste.

Considéré en grand, le système moderne poursuit donc l'organisation la plus rationnelle de la production, en écartant tout travail superflu. Il rend ainsi possible une diminution incessante du prix des articles de consommation et se distingue fondamentalement de l'ancien système de production artisanale, immobilisé dans des procédés de fabrication traditionnels. Le système moderne est de nature essentiellement novateur (2).

1. *Théorie de la Valeur*, 4^e partie, chap. V, § 1, pages 243-244.

2. La différence est évidente pour quiconque compare encore de nos jours la civilisation du monde moderne à la civilisation chinoise, par exemple. D'après les anciens principes chinois en matière de commerce, « une affaire doit nourrir le plus de monde possible ». La constatation est d'un Consul de France en Chine, M. CLAUDEL, (*Moniteur Officiel du Commerce* du 5 mai 1904, p. 331. Article : « Campagne des thés pour l'année 1903 ».)

De plus, les deux systèmes diffèrent non seulement par une abréviation du temps de travail, mais aussi par l'activité des travailleurs.

Sans doute, par la répétition constante des mêmes actes, l'homme devient à la fin un simple automate.

Mais, l'ouvrier moderne peut-il être considéré comme plus abruti, quand il surveille la machine à épingles, que ne l'était cet ouvrier de Smith qui passait son temps à fabriquer des « dix-huitièmes » d'épingle (1) ? Toute initiative ne court-elle pas davantage le risque d'être étouffée chez l'ouvrier qui, dans un atelier minuscule, ne fabrique que des fractions d'allumettes, ou plonge, d'un geste répété, dans le bain de soufre les brins de bois qu'on lui passe ? Et le sort de celui qui surveille, dans une usine moderne, cette machine merveilleuse qu'est la machine à allumettes, n'est-il pas préférable ?

Si les théoriciens socialistes du passé nous ont présenté l'ouvrier moderne comme un être diminué et dégradé peu à peu par son travail, c'est qu'ils ont trop considéré un seul côté de la vie sociale : ils en ont omis les aspects éthiques, politiques et juridiques.

Le travail développera-t-il l'homme physiquement et intellectuellement ? Certes, il n'est pas indifférent, à ce point de vue, de travailler dans une fabrique moderne, dans un atelier de grande manufacture, ou bien dans un atelier primitif d'artisan ; de diriger la marche de deux ou de quatre métiers mécaniques, ou de peiner des genoux et des bras sur un vieux métier

1. ADAM SMITH était déjà convaincu de l'abrutissement et de la dégradation dans lesquelles l'ouvrier devait nécessairement tomber sous le régime de la grande manufacture. Voir *Wealth of Nations*, livre V, chap. I, part. III, art. II, pages 616-617 ; trad. franç., t. II, pages 429-430. Cf. sur ce passage d'A. Smith, KARL MARX, *Das Kapital*, t. I, chap. XII, § 5, p. 365 ; trad. franç., t. II, pages 265-266.

à la main. Mais ce n'est là qu'une seule cause de l'émancipation ou de la dégénérescence du travailleur.

L'ouvrier qui travaille dans les fabriques modernes est moins rustre, plus homme, que cet ouvrier qu'on rencontre encore là où subsiste la grande manufacture (briquetteries et tuileries, vanneries, entreprises de sabotiers, etc.) ; que l'artisan indépendant (charpentier, maçon, etc.) exerçant dix métiers différents ; que le petit paysan qui, dans sa ferme isolée, ressemelle ses propres souliers, tue et dépèce son porc (1).

N'oublions non plus ce fait, constaté par toutes les statistiques modernes, que le développement du machinisme et l'organisation supérieure de la production ont amené graduellement une diminution de la journée de travail. La journée la plus longue se rencontre dans l'industrie artisanale, dans la manufacture petite ou moyenne, la journée la plus courte dans les établissements les mieux organisés techniquement.

En outre, la vie des ouvriers dans l'industrie moderne les a dégrossi, et a éveillé en eux des besoins et des aspirations dont nul ne saurait négliger l'influence pour juger du développement matériel et intellectuel de la population : association ouvrière se développant de plus en plus au fur et à mesure que la lutte de classes entre ouvriers et entrepreneurs capitalistes gagnait du terrain ; lecture croissante de journaux, de revues, de livres ; habitude de la vie dans les réunions publiques ; amélioration progressive de l'enseignement, — amélioration se manifestant d'abord dans les centres d'industrie et de commerce, mais prenant peu à peu la

1. C'est ce que l'Enquête de l'*Industrial Commission* des Etats-Unis a constaté, même pour l'agriculture. Voir p. ex. *Report of the Industrial Commission*, vol. X (Agriculture), *Digest*, I, p. xcv, *Effets éducatifs du perfectionnement de l'outillage agricole*.

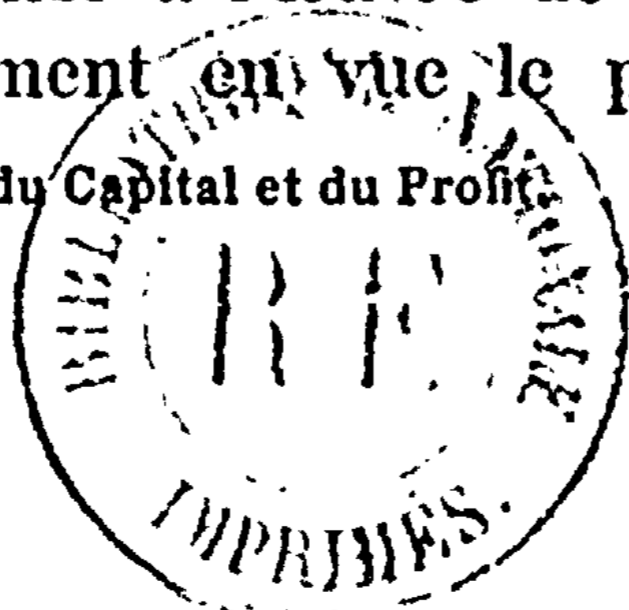
consistance d'un phénomène social de nature générale.

Il se crée ainsi un milieu nouveau, plus élevé que le milieu artisan ou petit paysan. Et tout ouvrier passant de l'un des milieux intérieurs au milieu supérieur subit l'influence régénératrice de celui-ci. C'est à cette conclusion que nous conduit la comparaison des conditions de la vie urbaine et celles de la vie rurale dans le même pays, ou encore celles des nations plus avancées et celles des peuples plus arriérés.

Les auteurs socialistes d'il y a cinquante ans, qui s'en prenaient à la division des activités dans l'industrie de leur époque, représentaient cette période où les masses ouvrières ne possédaient pas encore la force et l'énergie nécessaires pour se défendre contre l'exploitation patronale. La description que nous ont donnée Marx et Engels de la population ouvrière de l'Angleterre, est celle d'une masse de malheureux, abâtardis matériellement et intellectuellement, implorant la pitié et la protection des gouvernants.

De nos jours, il s'agit pour les masses ouvrières de dominer de plus en plus, grâce à leurs associations, les conditions de la production. Il est permis de se réjouir de chaque effort que les organisations ouvrières feront pour se mettre en possession de la machinerie et pour rendre au producteur immédiat les moyens de production. Mais quiconque porte intérêt à la situation de la classe ouvrière n'a cependant pas le droit d'oublier combien d'avantages présentent dès maintenant pour elle la machinerie moderne et la division actuelle des activités.

Les communistes et anarchistes de la vieille école, glorifiant le travail manuel au détriment de l'industrie moderne, ont trop pensé à l'œuvre de l'artisan-artiste. Ayant trop exclusivement en vue le plaisir que peut



causer un travail agréable, ils n'ont pas assez pensé à la dure nécessité de vivre. Ils n'ont pas tenu compte de la complexité, ni du nombre croissant des besoins, ni même de ce que ces besoins réclament impérieusement des quantités de plus en plus considérables de produits. Certains de ces besoins pourraient être satisfaits par l'industrie artisanale-artiste; mais il en est d'autres qui nécessitent la grande production.

Nous faisons allusion ici aux industries de la construction (maisons, routes, ponts, etc.); à celles de l'alimentation (viande, légumes, lait, etc.); à celles du vêtement (coton, lin, toile, laine, drap, etc.); aux grandes industries des transports et de l'éclairage; et ainsi de suite. Si autrefois plusieurs de ces industries, primitivement équipées, ne produisaient que pour une minorité, depuis, par la force des choses, elles ont été obligées de travailler de plus en plus pour les grandes masses qui ne consentent plus à se priver du bien-être matériel une fois obtenu.

Fait remarquable : c'est précisément dans le travail pénible, monotone et désagréable que la machine se substitue à la main le plus facilement et le plus définitivement. Les statistiques donnent sur ce point des chiffres probants : dans l'agriculture, c'est le labourage et le hersage, le moissonnage et le battage; dans l'industrie, c'est le sciage du bois, de la pierre et du marbre, le travail du tissage, la production d'articles comme clous, rivets, vis, épingles, aiguilles, parquets, enveloppes, allumettes; dans les transports, c'est le chargement et déchargement des vaisseaux, etc., qui se prêtent le mieux à l'intervention de la machine et où se réalise facilement une économie de travail.

Certes, il y a des cas multiples où la conduite d'une machine est plus fatigante que ne l'était le maniement

de l'outil qu'elle a remplacé : « Les déhouilleuses mécaniques (*undercutting machines*) qui ont été si rapidement introduites dans les mines de charbon bitumineux », déclare une enquête américaine, « doivent être tenues ferme par la force des bras et par le poids du corps. Tenir une de ces machines est, à ce qu'on dit, beaucoup plus épuisant que de manier le pic, à cause de leurs violentes et incessantes trépidations. » Mais l'Enquête ajoute : « En général, cependant, l'effort qu'impose la machine est l'effort d'une attention constante, non-distraite et monotone. » (1). La même enquête, résumant ailleurs l'influence exercée par le machinisme moderne sur le travail agricole, reconnaît : « Il n'y a pas de doute que les perfectionnements des machines ont diminué le labeur pénible dans l'agriculture et rendu le travail moins lourd et moins fatigant. » (2).

Le résultat le plus important de l'introduction et du perfectionnement des machines n'est pas tant l'économie de temps de travail que la suppression de la partie la plus abrutissante du labeur.

Il est clair qu'au fur et à mesure que les travailleurs se développent intellectuellement et matériellement, s'impose avec plus de force la substitution de la machine à la main, précisément pour le travail le plus rude. De nos jours il arrive déjà que c'est la difficulté de trouver la main-d'œuvre qui agit souvent comme facteur réel pour l'exécution par la machine du travail le moins attrayant.

Certes, le régime capitaliste peut enlever partielle-

1. *Final Report of the Industrial Commission* (vol. XIX de la série), *Labor*, II, pages 823-824.

2. *Report of the Industrial Commission*, vol. X (*Agriculture*), *Review of Evidence*, p. XIV.

ment ou entièrement aux ouvriers les avantages que pourrait leur assurer la technique moderne. En est un exemple le système Taylor. Déjà, dans les industries du textile, de la métallurgie et d'autres, l'homme est de plus en plus traité comme la machine qu'il conduit. La puissance de production de l'un et de l'autre est scientifiquement jaugée et c'est le maximum de travail utile qui est exigé (1).

On peut se demander si, malgré son rude travail musculaire, le fileur d'autrefois, travaillant sur l'ancienne *mule-jenny*, était plus harassé que le fileur ou « rattacheur » moderne, qui non seulement doit se mouvoir agilement autour des machines, mais dont la profession exige encore une dépense d'énergie nerveuse des plus intenses, la largeur des métiers et le nombre des broches augmentant d'année en année. Souvent il y a simple déplacement d'activité : ce sont d'autres organes qu'use le machinisme. Reste à savoir sous quel système l'homme s'épuise le plus vite. Enfin, dans une comparaison exacte des deux systèmes de travail, on devrait compter avec toutes les circonstances concomitantes, avec les capacités techniques et la résistance à la fatigue dont la génération ouvrière est en partie douée par l'accoutumance héréditaire, etc. (2).

1. Voir sur la « Taylorisation », plus loin, chap. V.

2. « Vers le milieu du (dix-neuvième) siècle, diverses fabriques modifiaient complètement leur outillage : les anciennes mule-jennys étaient remplacées par les selfacting-mules (métiers renvideurs), amenant d'assez profondes modifications dans la nature du travail des fileurs. Jusqu'alors la besogne du fileur consistait surtout à briser l'élan du chariot, pour le renfoncer ensuite, travail qui se faisait surtout des genoux, des bras et des mains (*trekken, trekmolens*) ; tout à coup le travail devenait autre : sans cesse il fallait courir (*springen*) autour du métier, qui contenait plus de broches pour réparer les fils. Les vieux fileurs ne se prêtaient que difficilement à ce bouleversement de leurs habitudes et préféraient continuer le travail

Ce qui nous importe ici, c'est l'influence technique que la division des activités exerce sur la production et sur l'efficacité du travail. A ceux qui prétendent que le régime capitaliste fait perdre çà et là aux ouvriers les avantages qu'ils pourraient retirer, d'une part de l'expérience acquise, de l'autre des progrès techniques, on ne saurait conseiller que de s'en prendre directement au régime capitaliste de la production, au lieu de défendre, par des raisonnements évasifs, l'industrie artisanale contre l'industrie et le machinisme modernes. Ainsi, le système Taylor n'est pas condamnable en soi, par le seul fait qu'il peut, sous le régime actuel, occasionner le surmenage des ouvriers.

A côté du travail à la machine, le travail manuel de l'artisan pourra sans doute se maintenir, et même progresser, dans plusieurs branches de la production : il se maintiendra surtout dans celles où sont nécessaires l'intelligence ainsi qu'un goût affiné et averti. Dans nombre d'industries (celles du livre, de la soierie, de la lingerie, de la dentellerie, etc.), ce sont les fabrications de luxe où l'ancienne production à la main tient victorieusement tête à la machine. Mais toujours et partout l'œuvre de l'artiste et celle de l'artisan ne consti-

sur les anciens métiers, moins productifs. » (ROYAUME DE BELGIQUE, OFFICE DU TRAVAIL, *Les salaires dans l'industrie gantoise*, I. *Industrie cotonnière*, I^{re} partie, chap. III, p. 50.)

L'on voit combien les habitudes acquises des ouvriers jouent un rôle important et rendent difficile la comparaison entre les systèmes de travail à la main ou à la machine.

Nous avons personnellement fait une enquête auprès de vieux tisserands ayant travaillé sur les nouveaux métiers mécaniques et sur les anciens métiers à la main. Mais à l'époque de la transformation de leur industrie, ces tisserands étaient tous dans la force de la vie ; étant en outre des ouvriers intelligents, ils se montraient adversaires de l'ancien système de travail et ne considéraient pas le travail nerveux moderne comme aussi fatigant que le travail musculaire d'autrefois.

tueront qu'une partie très restreinte de la quantité énorme de produits de toutes sortes dont la société a besoin.

La production mécanique, tendant, on l'a vu, à transformer de plus en plus le processus de la production en une série continue de mouvements simples et répétés et à rendre plus uniforme le travail de la majeure partie des ouvriers industriels, atténuée toujours plus cette séparation de différents métiers ou même de différentes subdivisions de métiers, si tranchée sous le régime de l'industrie artisanale et qui persiste dans la petite et la grande manufacture. Les modifications incessantes de la production — conséquences de toutes les inventions nouvelles, ainsi que de tous les perfectionnements des machines et des procédés de fabrication — rejettent constamment le simple ouvrier de fabrique d'une machine ou d'un procédé à un autre. Il acquiert une habileté, une capacité d'adaptation au travail qui deviennent une spécialité toute nouvelle. A ce point de vue encore, la division des activités, sous le machinisme moderne, diffère de celle qui était pratiquée sous le régime artisan ou manufacturier.

Cette remarque s'applique aussi à l'ouvrier de métier. Actuellement, un mécanicien passe plus facilement d'une usine fabriquant du matériel de chemins de fer ou des chaudières à vapeur à une fabrique de bicyclettes ou d'automobiles que, sous le régime artisan, le maréchal-ferrant ne se faisait serrurier d'art ou le charpentier, ébéniste.

Au commencement de ce chapitre, nous parlions de l'ouvrier habile appliquant toute une méthode de sériation dans son travail pour économiser du temps. Il s'agissait là du petit atelier de menuiserie ou d'appareils photographiques. Considérons cependant combien les

affaires se passent autrement dans une fabrique moderne où l'ouvrier menuisier reçoit son dessin, dont le croquis a été fait par l'architecte et le plan par le contremaître ou le dessinateur : Le contremaître débite le bois pour tous les ouvriers de la fabrique et l'envoie aux machines où il est mécaniquement scié et préparé. Les différentes pièces d'un meuble arrivent dans ce cas à moitié travaillées dans les mains du menuisier qui doit les coller, les monter, construire les cadres et assembler le tout. Le meuble va ensuite au vernisseur qui le termine.

Encore ne s'agit-il ici que des fabriques où sont faits les meilleurs meubles, ceux qui servent à l'ameublement des maisons riches (ce qu'on appelle en Amérique *Interior finish*) et des objets qu'on ne construit pas par douzaines à la fois. Mais, dans les fabriques qui travaillent pour les grands magasins de meubles et qui font, comme on dit dans les industries du vêtement et de la chaussure, de l'ouvrage de « confection », la division des activités et la spécialisation du travail sont encore beaucoup plus prononcées.

Ici l'ouvrier construit à la fois deux douzaines de tables de nuit, ou une douzaine de commodes, de tables, d'armoires, etc. Il n'a pas besoin pour son travail d'un dessin, puisqu'il fabrique toujours le même modèle, sauf de petits changements de détails. L'ouvrier reçoit toutes les pièces préparées par la machine et peut immédiatement commencer à les assembler à la colle; le lendemain il n'a qu'à essayer les tiroirs et les portes, à clouer les cadres : le meuble est terminé.

Dans ces conditions, l'ouvrier est à même de fabriquer une ou deux douzaines, si ce n'est plus, de tables ou de commodes par semaine. Seulement le nom de « travail de menuisier » n'est plus ici exact, à propre-

ment parler; chaque ouvrier doué de capacités moyennes peut apprendre ce métier en six mois.

Ensuite, il ne faudrait pas confondre la division moderne des activités avec la séparation des ouvriers en diverses catégories. Les progrès de la technique ont écarté les barrières qui séparaient autrefois les différentes sphères de production et les différents métiers; le travail des ouvriers, simplifié et uniformisé, a perdu ces caractères mystérieux qui en faisaient le domaine d'un nombre restreint d'initiés; et par là même, les ouvriers de différentes catégories finissent par se rapprocher. La division des activités sous le machinisme moderne a contribué, plus que tout autre facteur, à faire naître et à développer l'union et la solidarité entre les ouvriers, dans chaque sphère de la production. Le lien qui unit entre eux les salariés industriels, agricoles ou commerciaux, devient plus fort au fur et à mesure qu'un salarié peut plus facilement en remplacer un autre : un ouvrier des champs remplaçant, par exemple, son camarade de l'usine ou celui-ci prenant la place d'un ouvrier des transports. Concurrents, ils deviennent des compagnons de chaîne et acquièrent des intérêts communs opposés à ceux des entrepreneurs qui les exploitent.

Si, en théorie, l'ouvrier moderne peut passer d'une sphère de production à d'autres plus facilement que ne le pouvait l'artisan indépendant, il faut, en pratique, pour que ce passage ait lieu, que les autres sphères de production ne soient pas encombrées de main-d'œuvre. Cet encombrement est la conséquence même de l'adaptabilité de l'ouvrier moderne. Alors l'ouvrier se trouve sur le pavé comme *sans-travail*. C'est là une tendance en sens inverse de celle dont il a été parlé

plus haut. Les compagnons de chaîne deviennent concurrents.

Les crises industrielles montrent l'importance sociale de cette tendance. Etant donné que les machines économisent le travail humain et le simplifient, des masses d'ouvriers se trouvent jetés hors de l'usine, dès qu'une crise atteint leur branche de production. Ces ouvriers viennent grossir l'armée industrielle de réserve dont chaque membre pourrait, théoriquement, s'employer dans plusieurs sphères de production à la fois, mais ne le peut en réalité dans aucune d'elles; si jamais une partie de cette armée redevient active, c'est seulement à des époques où la période de ralentissement des affaires fait place à une reprise progressive de la production.

C'est encore l'encombrement en main-d'œuvre, souvent dans plusieurs sphères à la fois, qui rend si difficile de décider jusqu'à quel point le développement du machinisme et la division moderne des activités ont amélioré la situation sociale de toute une population ouvrière, et non seulement de ceux qui trouvent constamment à s'employer.

Nous pourrions définir le problème de la diminution ou de l'extension de la demande de main-d'œuvre: celui du rapport entre deux facteurs, la productivité du travail social et l'intensité des besoins sociaux. L'un de ces facteurs influe constamment sur l'autre, de sorte que c'est en somme l'adaptation plus ou moins aisée de l'un à l'autre qu'il faudrait étudier. Chacun d'eux, ensuite, se trouve à son tour sous le coup de toute une série d'influences: la condition matérielle, intellectuelle et morale de la population, les événements économiques ou politiques (une moisson abondante, ou mauvaise, une guerre), etc. Ce problème est fort complexe.

Le fractionnement des activités et la dissociation de la production y entrent seulement en ligne de compte en tant qu'ils constituent ensemble un des facteurs qui déterminent la productivité du travail.

CHAPITRE III

SPÉCIALISATION DE MÉTIER OU D'INDUSTRIE

Le fractionnement des activités se combine normalement avec la spécialisation de la production. Celle-ci nous intéressera à deux points de vue : comme spécialisation du travail et dans ses rapports avec d'autres facteurs de la production. En effet, pour juger de la productivité d'une entreprise industrielle et de l'influence qu'exerce sur elle la spécialisation, il faut considérer tout le processus de la production : approvisionnement en matières premières, processus de travail, emploi du machinisme, procédés de fabrication, écoulement des produits.

La séparation nette du travailleur et des moyens de production, — et, par suite, l'antagonisme de l'entrepreneur capitaliste et de l'ouvrier salarié, — explique comment la haute direction des industries, l'écoulement de chaque article de consommation, la réclame auprès du consommateur, se spécialisent de plus en plus. C'est donc la spécialisation du travail en général, et non seulement celle du travail de l'ouvrier salarié que nous devons examiner.

La spécialisation se présente, dans les différentes branches de l'industrie, de l'agriculture et du commerce, sous un double aspect : elle peut être spécialisation du travail humain ou des procédés mécaniques dans l'inté-

ricur d'une exploitation, ou bien encore spécialisation d'exploitation et d'industrie dans une branche entière de production.

Ce sont ces deux formes de spécialisation que nous devons successivement caractériser.

L'ouvrier accoutumé à exécuter constamment une série restreinte de manipulations uniformes, acquiert, pour ces manipulations, une dextérité particulière. C'est cette aptitude du travailleur spécialisé qui fait — comme l'avait déjà remarqué Adam Smith — que la quantité et la qualité du produit de son travail peut régulièrement atteindre un niveau bien plus élevé que celui atteint par le travailleur non spécialiste.

L'exemple donné par Smith des spécialistes pour la fabrication des clous, vaut encore aujourd'hui. Dans un atelier parisien d'appareils de photographie, j'ai rencontré des spécialistes pour le *finissage des chambres* qui, assurément, n'auraient jamais pu rivaliser avec les spécialistes *constructeurs* de cet article, ni inversement. De nos jours, le bon maniement de toutes sortes de machines, depuis la machine à composer jusqu'au marteau-pilon à vapeur, est devenu l'occupation de véritables spécialistes (1). Ajoutons que la spécialisation du travail, de même que le fractionnement du travail avec lequel elle se combine, ne se borne nullement aux occupations manuelles. Pour le travail des ingénieurs, chimistes, mathématiciens, etc., dont nous avons parlé

1. Le Rapport américain sur le travail à la main et à la machine a comparé (numéros 547 à 550) les meilleurs résultats obtenus dans la composition à la linotype et ceux du travail à la main. Dans tous les cas étudiés, la productivité de la machine dépassait de beaucoup celle du travail manuel; on pouvait constater néanmoins des différences très variables.

Il a paru que la machine pouvait faire le travail *entre trois fois et demie et dix fois plus vite que les ouvriers composant à la main*. A propos de la différence en temps gagné par la production à la machine

plus haut, on voit également que l'homme qui peut se spécialiser produira, en quantité et en qualité, plus qu'il n'aurait pu le faire en éparpillant son activité.

A cause de cette productivité supérieure, la spécialisation du travail tend à diviser, à séparer les ouvriers et employés de différentes catégories autant que la division du travail tend, au contraire, à les rapprocher. Tandis que cette dernière facilite la substitution d'un ouvrier à un autre et le changement d'occupation de chaque ouvrier, la spécialisation par contre rend cette substitution et ce changement désavantageux pour l'entrepreneur et pour l'ouvrier. C'est ce qu'on peut constater dans tout établissement grand-industriel de même que dans la manufacture.

Les avantages qu'offre la spécialisation du travail par rapport à sa productivité, tiennent à ce que, pour l'homme, toutes les manipulations régulièrement répétées, sont exécutées plus ou moins automatiquement et avec une vitesse uniforme. Elles fatiguent de moins en moins les muscles et le cerveau et peuvent se prolonger plus longtemps avec la même intensité. L'ouvrier, ensuite, prend l'habitude de manier ses outils et de poser l'objet qu'il travaille, de la façon la plus commode pour lui ; son organisme s'adapte de plus en plus au travail ; ses organes se modifient et se déforment selon les mouvements qu'il exécute. Voilà pourquoi les capacités spéciales pour des travaux déterminés peuvent

pour les quatre numéros, le Rapport dit : « Cela peut être mis au compte de la différence dans la nature de l'ouvrage, de la différence dans la dimension des caractères typographiques et de la différence de capacité des ouvriers. La linotype n'est pas strictement une machine à composer, mais plutôt, à proprement parler, une machine à fondre les types. Ces machines ne sont pas tout à fait automatiques, mais leur travail dépend de la manière dont les ouvriers les dirigent. » (*Thirteenth Annual Report*, vol. I, p. 363.)

se transmettre de génération en génération dans la population d'un pays. Les capitalistes, lorsqu'ils se préparent à ouvrir des usines dans une contrée quelconque, tiennent compte des capacités héréditaires de la population pour certains travaux.

Ainsi que nous venons de le décrire, la spécialisation du travail crée un type professionnel. Lors de l'enquête allemande sur les cartels, les industriels allemands se sont montrés d'accord pour affirmer l'infériorité de l'industrie allemande du fer blanc comparée à l'industrie anglaise, que les produits français — comme l'on sait — ne peuvent d'ailleurs non plus concurrencer. Le directeur du Syndicat des aciéries, M. Schaltenbrand, de Dusseldorf, expliquait cette infériorité dans les termes suivants : « Si Messieurs les invités voulaient se donner la peine de visiter une fabrique de ferblanterie, ils remarqueraient que cette industrie demande une adresse très remarquable, adresse que l'ouvrier du pays de Galles a acquise de génération en génération et, autant que je puisse en juger, c'est là précisément qu'est le grand avantage des fabricants de fer blanc du pays de Galles sur les exploitations allemandes. A ce que je sais, les fabricants de fer blanc qui se sont installés en Allemagne, ont dû commencer par amener des ouvriers du pays de Galles pour apprendre quelque peu aux ouvriers allemands le tour de main que les ouvriers du pays de Galles possèdent de naissance. » (1).

C'est une même différence d'aptitudes héréditaires, entre des populations entières, qu'a constatée M. Schulze-Gävernitz, lors de ses études sur l'industrie du coton en Allemagne et en Angleterre; pour cette industrie en-

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 9, (Weisblechverband), Berlin, 1905, p. 27.*

core, au moment de son enquête, l'avantage paraissait en faveur de l'ouvrier anglais (1).

La spécialisation qui naît d'une différenciation dans le fonctionnement des machines et de l'outillage peut exercer à la longue une influence analogue sur la productivité de l'homme. La supériorité des grandes entreprises capitalistes s'explique souvent, en partie, par l'économie de main-d'œuvre, de matières premières et secondaires, etc., réalisée par cette spécialisation que les petites entreprises ne pratiquent pas.

Dans les industries du textile, de la métallurgie, etc., c'est souvent la mise en exploitation d'un grand nombre de machines à la fois qui permet de faire produire chacune d'elles de jour en jour et de semaine en semaine le même article. On n'a pas à en modifier le fonctionnement pour fabriquer différentes variétés d'un même produit. C'est, dans d'autres industries, l'emploi de plusieurs chaudières, cuves, presses, fours, etc., qui rend moins coûteux le nettoyage, chaque machine ou chaque ustensile étant affecté à la fabrication d'une seule espèce de produit. Et ainsi de suite.

La spécialisation des machines et ustensiles que nous venons de signaler, combinée à la spécialisation des ouvriers, nous conduit à l'étude du phénomène de la spécialisation de métier se développant en spécialisation d'entreprise ou même en spécialisation d'industrie intéressant des nations entières. En effet, pour le personnel

1. L'économiste allemand parle de l'Angleterre comme d'un pays « où les fils et les petits-fils se consacrent au travail de fabrique pour toute leur vie, et où le fabricant, par suite de la grande pratique à laquelle on arrive dans le service des machines, peut se tirer d'affaire par exemple avec 3 ou 4 ouvriers pour 1,000 broches, tandis qu'il nous en faut 6 à 10 pour le même nombre. » (GERHART V. SCHULZE-GAEBERNITZ, *Der Grossbetrieb ein wirtschaftlicher und sozialer Fortschritt*, Leipzig, 1892, chap. II, 1, p. 109 ; cf. trad. franç., sous le titre: *La grande industrie*, p. 120.)

d'une fabrique, pour la population ouvrière d'un village, d'une ville, de tout un pays, nous retrouvons le principe que nous avons déjà exposé pour l'individu : A force de produire continuellement, de semaine en semaine et d'année en année, les mêmes produits, les collectivités, comme les individus, peuvent acquérir, dans leur sphère de production, une supériorité professionnelle qui les met à l'abri de la concurrence.

Lors de l'Enquête allemande sur les syndicats des aciéries (juin 1905), on conseillait aux propriétaires des laminoirs simples de se coaliser à leur tour, puis de se spécialiser de plus en plus pour pouvoir lutter contre les « usines mixtes », possédant des hauts fournaux et des mines (1). Et quiconque suit aujourd'hui encore la lutte des deux catégories d'usines dans les industries du fer et de l'acier, doit bien être persuadé que les « usines simples », si elles ne veulent pas succomber ou tomber complètement sous la dépendance des très grands établissements, devront surtout se limiter à la fabrication de certains produits spéciaux pour laquelle elles sont mieux agencées que leurs grands concurrents.

Le même phénomène se présente dans plusieurs autres industries, dans le commerce et l'agriculture. Les petites boutiques ayant à soutenir la concurrence des grands bazars, arrivent à se spécialiser de plus en plus. Ainsi on voit dans les villes, à côté même des grands magasins, des petites boutiques vendant des articles de lingerie, chapellerie, dentellerie et passementerie, chaussures, éponges, etc.

A New-York et dans d'autres grandes villes américaines, on rencontre encore de nombreuses charcuteries

1. Voir e. a. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 10 (Stahlwerksverbände)*, pages 258-259.

finies qui ne vendent pas les saucissons du *Beef Trust*, mais des marchandises de qualité supérieure et qui n'ont nullement à craindre la concurrence du Trust.

Sous le régime des cartels et trusts modernes, la spécialisation prend souvent un aspect particulier à l'intérieur d'une industrie entière. Dans différentes branches d'industrie, les grandes combinaisons capitalistes réalisent des économies énormes de travail et de matériel en fabriquant, dans chacun de leurs établissements, telles spécialités de leurs articles pour la production desquelles elles disposent d'un personnel de choix et d'un outillage particulièrement approprié. Cette adaptation se perfectionne, sans cesse ; grâce à elle, les grandes combinaisons industrielles peuvent éviter la mise en train répétée des machines pour la fabrication d'articles de dimensions ou de qualités différentes.

Lors de la fondation de l'*English Sewing Cotton Company* en Angleterre, chacun des grands établissements de ce cartel fabriquait non seulement les fils, mais aussi les bobines. Une grande économie fut réalisée en fabriquant toutes les bobines dans deux établissements. Le Président de l'*American Steel Hoop Company* disait, devant l'*Industrial Commission*, qu'avant l'organisation de son trust, tout grand établissement y adhérant était obligé de disposer toujours de plusieurs sortes de cylindres pour les différents modèles et formats de ses produits. Beaucoup de temps était employé, lors de l'exécution des fortes commandes portant sur plusieurs variétés d'articles, à arrêter les machines pour changer les cylindres, ce qui provoquait des arrêts dans la production. Le trust une fois constitué, chaque usine ne fabriquait plus que certaines dimensions et qualités de barres de fer. Quand on recevait une commande, on la distribuait aux usines fabriquant les

articles demandés. Les ouvriers, de même, produisaient davantage. Une économie estimée à au moins un dollar par tonne dans les frais de production en était le résultat (1).

Une situation analogue règne déjà souvent, en dehors des combinaisons, dans les très grandes entreprises.

Dans son Rapport sur l'exercice 1910-1911, le « Konzern » de l'électricité Siemens-Schuckert a donné un aperçu général de la répartition des différentes branches de fabrication dans ses établissements.

A Charlottenburg (rue Franklin) on ne construit, est-il dit, que des appareils électriques commutateurs. L'usine de Nonnendamm, qui avait fabriqué jusqu'à cette époque des câbles, fournit surtout des petits moteurs, ainsi que des pompes, des machines à percer Gestein et appareils analogues. La fabrique de dynamos de Nonnendamm s'occupe de la construction de dynamos spéciales, locomotives électriques, moteurs de chemins de fer et pièces détachées. Comme atelier spécial de construction, on mentionne la fabrique d'automobiles de Nonnendamm, construisant aussi des voitures militaires de projection lumineuse et de télégraphie. Une nouvelle fabrique de câbles qu'on a bâti dans le Gartenfeld, le long de la voie de navigation de Berlin à Stettin, n'était pas loin d'être achevée vers la même époque. A la fabrique de caoutchouc est attachée une fabrique de câbles. A Nuremberg se trouvent les ateliers destinés, au moment du Rapport, à la fabrication de moteurs et machines de modèle ordinaire, ainsi qu'à la fabrication spéciale de compteurs électriques et de projecteurs. Sur un ter-

1. Voir *Final Report of the Industrial Commission* (vol. XIX de la série), *Industrial Combinations*, pages 613-614; cf. pour le témoignage de M. Charles S. Guthrie, Président de l'*American Steel Hoop Company*, *Report*, vol. I, Part II, p. 953.

rain nouvellement acquis à la gare de triage de Nuremberg, un bâtiment devait être installé pour la fabrication de transformateurs.

On voit que, dans une entreprise comme celle de la Société Siemens-Schuckert, la spécialisation d'industrie est, depuis des années déjà, poussée très loin ; depuis la Guerre, elle s'est encore accentuée.

Au point de vue de la spécialisation des activités et des industries, les très grandes entreprises capitalistes ressemblent aux trusts.

CHAPITRE IV

DIFFÉRENCIATION DE LA PRODUCTION CENTRALISATION ET DÉCENTRALISATION

Les analogies entre les phénomènes biologiques et sociaux ont parfois inspiré aux sociologues, aux économistes, d'ingénieuses théories.

Mais les phénomènes biologiques et sociaux ont des domaines qui leur sont propres, et on ne peut donc pas toujours, par une généralisation rapide, appliquer aux Sciences sociales les principes de la Biologie.

Dans son livre remarquable sur *l'Evolution de la Grande industrie*, l'économiste allemand Schulze-Gävernitz, tout comme son confrère anglais Marshall, a appliqué à l'étude du développement de la technique l'hypothèse évolutionniste d'Herbert Spencer. M. Schulze-Gävernitz a choisi pour exemple de sa théorie, le développement de l'industrie cotonnière (1).

On connaît la théorie biologique de l'évolutionnisme : Aux degrés inférieurs de l'évolution, la structure interne est uniforme; mais il s'établit ensuite une différenciation toujours plus grande des parties ; des organes plus compliqués remplacent la simple juxtaposition des cellules uniformes. A l'origine, chaque partie remplit toutes les fonctions; ainsi la cellule primitive subvient à la fois

1. Voir SCHULZE-GÆVERNITZ, *Der Grossbetrieb*, commencement du chap. II, pages 86 et suiv. ; trad. franç., pages 95 et suiv.

à la nourriture et à la reproduction. Plus tard il existe un organe spécial pour chaque fonction, ce qui fait augmenter la dépendance réciproque des parties. On peut scinder à volonté les organismes inférieurs, ils continuent à vivre. La destruction d'un des organes d'un organisme supérieur nuit à tous les autres et peut même tuer l'organisme tout entier (1).

Voici maintenant l'analogie que présente sur ce point l'évolution économique :

A l'origine chaque exploitation rurale se suffisait à elle-même. Peu à peu, l'agriculture se détache de l'industrie textile, laquelle se sépare à son tour du travail des métaux. Par là s'accroît la dépendance réciproque des exploitations isolées. L'exploitation isolée des temps primitifs pouvait être sans inconvénient séparée des exploitations semblables; par contre l'exploitation comportant la division du travail et l'échange périlite dès qu'on brise ses liens avec l'ensemble, à moins de redevenir une exploitation primitive.

Appliquant ces remarques à l'industrie textile, on constate ceci : « A l'origine la structure intime en est uniforme; chacune des petites exploitations produit les matières premières, les façonne et les utilise; même là où plus tard survient l'échange, le petit fabricant est à la fois producteur et marchand. En face de lui s'élève l'industrie moderne, dans laquelle toutes ces fonctions sont distinctes, production et consommation, domaine industriel et domaine commercial. Il se forme un marché spécial pour la matière première, un autre pour les marchandises fabriquées; ces deux marchés sont séparés par la fabrication. Ces trois termes sont reliés par des termes intermédiaires. De même, dans l'in-

1. *Loc. cit.*, pages 87-89; trad. fr. pages 96-98.

térieur de la fabrication se produit une division progressive du travail... » etc. (1).

Jusqu'ici la constatation des faits est sans doute, au point de vue économique, rigoureusement exacte. C'est par la différenciation que s'accomplit, dans la société, une évolution identique à celle que nous avons vue se produire, par la simple division du travail, dans l'exploitation isolée. Des spécialités se détachent successivement de l'ensemble de la production. Dans la période précapitaliste, les connaissances techniques requises par chaque spécialité professionnelle étaient l'apanage de travailleurs particuliers, en même temps que les instruments de travail, se modifiant, se spécialisaient lentement entre leurs mains, pour atteindre une forme définitive, selon la contrée et la civilisation. C'est ainsi que, grâce à la division, par la spécialisation, se sont formés les premiers métiers de l'industrie artisanale et de la manufacture.

Lorsque cette évolution crée de nouvelles exploitations et même, sur une base plus large, des industries particulières, la division des activités et la spécialisation qui la suit, déterminent la *différenciation de la production*.

Dans plusieurs branches, des occupations simples se détachent encore de nos jours de la production générale, pour devenir une tâche réservée à un ouvrier spécialiste; de même, les transformations techniques dans la production permettent toujours l'établissement d'entreprises spécialisées pour certains procédés de fabrication et la naissance de nouvelles industries.

Karl Bücher constate l'existence d'industries et de métiers nouvellement créés et qui se sont successivement dégagés des occupations autrefois exécutées par la ména-

1. *Ibid.*

gère ou les domestiques : préparation de conserves de légumes et de fruits, de pâtisseries, de charcuteries ; confection et raccommodage de vêtements de dames et d'enfants ; nettoyage des fenêtres, du duvet, des rideaux ; ateliers de nettoyage à sec ; peinture et frottage des parquets ; toute l'installation du gaz et de la conduite d'eau ; enfin, diverses parties du jardinage et de l'élevage des animaux (1). De même, les nouvelles inventions et les progrès de la technique créent toujours de nouvelles industries répondant à de nouveaux besoins : industries du cycle, de l'automobile, de l'aéroplane, de la télégraphie sans fil, industries électro-techniques, chimiques, etc. Le recrutement de la main-d'œuvre et toute l'installation de ces nouvelles industries se fait grâce à une des branches connexes de la production d'où se détachent tous les éléments nécessaires à leur fonctionnement.

Bien qu'il soit vrai que la différenciation de la production caractérise l'évolution des industries à un certain degré de leur développement, on aurait tort de la considérer comme la tendance unique se présentant généralement et dans tous les stades du progrès technique. Et c'est ici qu'intervient la différence fondamentale entre l'Economie et la Biologie : En Economie, à une certaine phase de développement, la fusion peut devenir un phénomène aussi général et aussi important pour le progrès des industries, que la différenciation l'est en Biologie pour le perfectionnement des organismes.

Lorsque M. Schulze-Gävernitz constate que l'industrie anglaise du coton est plus appropriée que n'importe quelle autre à démontrer les idées d'Herbert Spencer,

1. KARL BÜCHER, *Die Entstehung der Volkswirtschaft*, 4^e édit., chap. IV, p. 210.

lorsqu'il présente, par exemple, la réunion de la filature et du tissage comme une preuve de « l'ancienne méthode », — méthode de production surannée pour les Etats les plus avancés et n'ayant une raison d'être que dans les pays arriérés comme la Russie, — il pêche en ce qu'il généralise abusivement un cas particulier ; et il s'est laissé aller à déduire de la supériorité que présentait la méthode de production anglaise sur la méthode russe, une règle générale de l'évolution des industries (1).

La combinaison d'entreprises et d'industries avec la tendance nette d'unir, autant que possible, dans une sphère déterminée, toute la fabrication des produits, depuis les matières premières jusqu'aux articles finis, peut, à un certain degré de développement de la production et du commerce, devenir aussi nécessaire que l'a été la différenciation de la production dans une période précédente.

Comme preuve nous opposerons au cas spécial de l'in-

1. Voir *loc. cit.*, trad. franç. pages 98 et 99. Cf. aussi, pour l'industrie russe du coton, la description que M. Schulze-Gævernitz en a donnée dans le récit de son voyage d'étude en Russie :

« A l'inverse de ce qui se passe dans la Russie centrale, dont le développement favorise les exploitations combinées aux dépens de celles qui ne sont pas combinées, en Angleterre, les stades de production de la filature et du tissage qui autrefois y avaient été unis, se sont disloqués. Au point de vue technique, cette séparation est préférable, parce que le directeur d'un établissement peut concentrer ainsi ses connaissances et ses forces sur *un seul* terrain ; les motifs commerciaux ne sont plus favorables à l'union là où le marché du fil, ayant pris le caractère d'une Bourse, nivelle les chances pour filateurs et tisserands, et où les risques des fluctuations de prix sont moindres déjà parce que le coton et le fil traversent rapidement la fabrique en quelques jours à peine »...

« Si la combinaison de la filature et du tissage évoque déjà des rapports de marché peu développés, la combinaison, usuelle en Russie, des grandes entreprises cotonnières avec de nombreuses exploitations secondaires et accessoires est à plus forte raison un indice de la situation arriérée du milieu. Ceci est vrai surtout des ateliers de

industrie cotonnière à l'époque décrite par M. Schulze-Gävernitz le cas suivant, tout aussi typique :

L'enquête allemande sur les syndicats des aciéries, citée plus haut, a fourni la matière d'une discussion des plus intéressantes entre grands industriels et experts sur la supériorité des « usines mixtes » comparées aux « usines simples » (1).

Sur ce sujet, bien qu'il paraisse fort difficile de formuler une opinion générale, les conditions techniques étant très diverses (2), on peut affirmer que les grands industriels qui produisent eux-mêmes les minerais, le charbon, la fonte de fer et les produits demi-ouvrés dont ils ont besoin, ont un sérieux avantage sur l'industriel qui doit acheter ses produits demi-ouvrés. Aussi les usines mixtes font-elles dans tous les pays industriels des progrès constants, tandis que les usines

construction de machines ; ainsi dans tout le gouvernement de Vladimir, il n'existe aucune fabrique de construction de machines de quelque importance. Mais ceci est non moins vrai de toutes les exploitations servant à l'entretien des ouvriers et que la nature particulière du travail de fabrique en Russie rend nécessaires, comme les boulangeries, les boucheries, les merceries, les établissements de bains, etc. » (*Volkswirtschaftliche Studien aus Russland*, Leipzig, 1899, ch. II, § V, p. III.)

Certes, ces lignes ont été écrites avant que les fusions et combinaisons industrielles eussent attiré, en Europe comme en Amérique, l'attention spéciale des économistes et eussent créé des institutions qui, selon la théorie générale de M. Schulze-Gävernitz, seraient signe d'une situation « arriérée » des industries. Mais elles ne tiennent pas compte non plus de la constitution de plusieurs établissements modernes de très grande industrie qui, dès la fin du XIX^e siècle, avaient déjà combiné des exploitations dans tous les stades de la production de leurs articles, et joignaient à leurs ateliers de construction des habitations ouvrières, des économats, etc., destinés au personnel.

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 10 Stahlwerksverbände*; voir surtout les pages 3c5 et suiv.

2. Ce qui a été clairement exposé, par exemple, par le commerçant Klöckner, de Duisbourg ; voir *loc. cit.*, pages 305-306.

simples connaissent toutes sortes de difficultés, surtout depuis le début de notre siècle. A part les frais généraux et les frais de transport qui sont relativement peu élevés pour les usines mixtes, ces dernières utilisent encore couramment le gaz des hauts fourneaux — lequel ne leur coûte rien que l'installation des fourneaux à soufflets et des moteurs à gaz — pour faire fonctionner à l'électricité les laminoirs et machines-outils. Par contre, les propriétaires des usines simples, par exemple de laminoirs, doivent déboursier des sommes importantes pour leurs charbons et autres combustibles (1). Notons encore que les plus grands établissements mixtes travaillent les lingots encore chauds pour la fabrication de plusieurs produits (pour le laminage des poutrelles, par exemple), et les grandes aciéries Thomas le font même pour certains produits de fer en barres, en sorte que celles-ci n'ont presque pas besoin de fours (2).

Cependant, pour les produits finis, la situation change un peu et les petites usines peuvent, en se spécialisant (voir plus haut page 112), tenir souvent tête encore aux grandes aciéries; les matériaux de fabrication se présentant à l'état froid, la supériorité technique des entreprises mixtes cesse souvent d'exister.

Dans les grandes lignes, quand il ne s'agit pas de fabrications spéciales demandant un grand fini dans l'exécution, les usines simples paraissent à l'heure actuelle être dans la dépendance de leurs rivales. Elles ne sont prospères, elles ne se livrent à la production en grand, que lors des périodes de prospérité, mais les usines mixtes leur vendent alors les produits demi-ouvrés à hauts prix; en périodes de stagnation, les établissements

1. *Loc. cit.*, p. 307.

2. *Loc. cit.*, pages 312 et 316-317.

simples sont bientôt dans le marasme et manquent souvent de commandes.

Une situation analogue peut se présenter demain dans d'autres industries, dans les industries du textile, dans toutes celles, en général, qui ne sont pas encore dans la même phase de développement technique et financier que les industries sidérurgiques des pays les plus avancés. L'état de développement auquel l'industrie cotonnière est arrivée déjà, sous le régime des fusions et combinaisons, même en Angleterre, mais surtout aux Etats-Unis, justifie nos prévisions sur ce point (1).

Autre exemple emprunté à l'agriculture :

En 1901, l'*Industrial Commission* des Etats-Unis a constaté, dans son Rapport, que le cultivateur de blé américain ne jouira jamais d'une existence tranquille et d'une certaine indépendance économique, s'il ne peut pas varier ses cultures selon les besoins du marché. Cette variation peut être faite, dit le Rapport, par un système de culture mixte qui permet d'utiliser, selon les prix, une grande partie des matières premières produites. C'est ainsi que, dans les Etats de Ohio et de Michigan, s'est déjà développé un système de culture se suffisant plus ou moins à lui-même (*a more or less self-sufficing system of farming*). Au contraire, tout système de culture visant un produit unique (*all single-crop farming*) paraissait déjà alors, à l'avis de l'*Industrial Commission*, mauvais du point de vue commercial (2).

Voici la conclusion à laquelle nous arrivons :

L'organisation capitaliste des industries peut d'une

1. Même au Japon, la combinaison de la filature et du tissage ne paraît plus être un désavantage, de nos jours, au point de vue technique. (Voir *The Times, Trade and Engineering Supplement* du 7 mars 1925, Article : *Japanese Cotton Mills*.)

2. *Report of the Industrial Commission*, vol. VI, part II, p. 119.

part favoriser la différenciation et la spécialisation des métiers, comme de l'autre l'assimilation de plusieurs métiers sous le terme général de « travail de fabrique », l'ouvrier spécialiste étant, dans ce cas, remplacé par l'ouvrier qui exerce deux, trois, ou peut-être six métiers sans en savoir aucun à fond. De même, le développement capitaliste de la production a non seulement transformé certaines spécialités d'entreprises artisanes ou petit-industrielles en branches d'industries différenciées et se suffisant à elles-mêmes, mais elle a mené d'autre part, dans plusieurs branches, à la combinaison d'entreprises ou d'industries et à leur fusion en entreprises grand-industrielles.

Dans certaines branches de la production, on peut déjà constater que c'est précisément par la différenciation et la spécialisation qu'on est arrivé de nouveau, dans une période de développement technique plus élevé, à la fusion et à la combinaison des industries, et, par suite, à une simplification de la production et à des économies énormes. La fusion n'a été possible qu'après une différenciation préalable.

Notons que cette opposition entre la spécialisation des usines et des industries, et d'autre part leur fusion et combinaison, ne ressemble pas au conflit entre la décentralisation et la centralisation.

Certes, la fusion et la combinaison des exploitations et des industries produit nécessairement une certaine centralisation qui, dans les cartels et trusts modernes, a atteint un degré d'achèvement jadis inouï: une poignée d'hommes d'affaires grand-financiers, dirigent, dans leur branche l'industrie, le commerce et la banque de grands pays et même de continents entiers.

D'autre part, la spécialisation et la différenciation peuvent mener à la décentralisation, par exemple en

morcelant une industrie d'atelier en industrie à domicile, en petites entreprises disséminées sur toute une région.

Mais nous avons vu aussi que, dès qu'une profession ou un métier, une industrie entière, s'est détaché d'un ensemble de production, l'organisation nouvelle ainsi constituée commence à concentrer et à centraliser tous les éléments nécessaires à son existence, en les dégageant des branches d'industrie connexes ; dans ces cas, différenciation et spécialisation supposent la centralisation.

Ensuite, la combinaison d'exploitations et d'industries dans les grandes entreprises modernes peut à la fois mener à une centralisation, même accentuée, si l'on examine, dans les grandes lignes, l'organisation technique et financière de ces entreprises, et entraîner toutefois une décentralisation pour certaines parties secondaires. Dans ce cas, centralisation et décentralisation dérivent toutes deux de la fusion.

Les grands bazars ont centralisé jusqu'à un degré très prononcé le commerce d'un grand nombre d'articles de consommation par la combinaison ingénieuse de rayons représentant chacun une branche de commerce jadis autonome.

Par contre, il en est tout autrement de plusieurs des industries qui les alimentent. La fondation des bazars a beaucoup contribué à la spécialisation et la différenciation des métiers et des industries, en recrutant un nombre considérable de petits entrepreneurs et ouvriers travaillant à domicile à la confection de certains articles d'ameublement, habillement, bonneterie, brosserie, jouets, etc.

Autre exemple : la lingerie à Paris montre une concentration et une centralisation qui sont dues ayant tout

à l'introduction de machines nouvelles. Mais ce phénomène a été accompagné d'une diffusion d'une grande partie des travaux dans l'industrie à domicile et d'un déplacement partiel de la fabrication vers les ateliers nouvellement créés en province. La différenciation et la dispersion de ces travaux ont été la condition essentielle pour concentrer la production dans son ensemble et pour centraliser la direction générale des entreprises entre les mains de grands fabricants capitalistes (1).

Même remarque pour plusieurs branches de production ou de distribution centralisées (brasseries, fabriques de cycles ou d'automobiles, maisons d'importation de produits exotiques, etc.) où le fabricant et le commerçant ont besoin d'un certain nombre de dépositaires ou de petites succursales pour vendre leurs articles au détail. Ici, la concentration et la centralisation de la production ou du commerce se complètent par la spécialisation et la décentralisation dans la vente visant le consommateur de la façon la plus directe.

Dans tous les cas surnommés, la décentralisation de certaines parties de la production ou de la distribution des richesses est un corollaire de la centralisation intéressant d'autres parties et la direction générale. La décentralisation dans certaines parties peut être alors un signe de perfectionnement technique non moins

1. OFFICE DU TRAVAIL, *Enquête sur le travail à domicile dans l'industrie de la lingerie*, t. I. Voir surtout les pages 25-26 (lingerie de femme ; la maison en question avait dans le Centre de Paris une usine marchant électriquement qui occupait 50 ouvrières aux machines ; mais elle y employait 3,200 ouvrières au travail à la main qui se faisait entièrement à domicile) ; 40 (chemises) ; 41-42 (faux-cols) ; 44-45 (*idem*) ; 47 (draps, tabliers, lingerie de femme et d'enfant, tout grand luxe. Cette maison occupe environ 3,000 ouvrières, mais elle ne fait faire pour ainsi dire que du travail à la main et par suite n'a pas d'ateliers) ; 49 (lingerie plate).

évident que ne l'est la centralisation dans l'organisation fondamentale.

Cette remarque se rapporte également à l'agriculture moderne. C'est la conclusion à laquelle était arrivée déjà l'*Industrial Commission*, en affirmant la nécessité de recourir à la consommation productive locale, — même sur une base modeste, — pour fortifier aux Etats-Unis la situation créée par la culture du blé, dont la production et le commerce sont des plus centralisés (1).

On ne peut conclure sans appel à la prédominance, soit des tendances à la *décentralisation* des entreprises et des industries par séparation et différenciation, soit des tendances à la *centralisation* par fusion et combinaison des entreprises et des industries.

Plusieurs facteurs de nature tellurique, technique, sociologiques, interviennent en faveur de chacun des deux courants, et de nouvelles inventions et découvertes peuvent, à chaque époque, modifier l'évolution de la technique.

Prenez de nouveau comme exemple l'industrie sidé-

1. La Commission a dit : « Nous sommes si complètement saturés de l'idée que la centralisation est la tendance inévitable de toute industrie que nous oublions que la décentralisation peut devenir aussi inévitable que le reflux après la marée montante. Ainsi, dans le progrès qu'a fait la culture du blé, la création d'industries locales consommatrices de blé a déjà commencé dans le Nord-ouest. La fondation d'un grand nombre de petites brasseries à diverses distances de Milwaukee, dans des districts cultivant l'orge, a occasionné la création d'un nombre correspondant de marchés locaux, servant dans plusieurs localités aux producteurs. Ils ont tous l'avantage d'être à proximité des sources des matières premières. La fondation de minoteries dans les Dakotas, où le froment de qualité supérieure peut être fourni sans mélange avec des qualités inférieures provenant d'autres districts, donne à la minoterie locale un avantage que ne possède aucune autre région du pays. » (*Report of the Industrial Commission*, vol. VI, pages 119-120.)

rurgique. Plus décentralisée autrefois, lorsque les établissements se rangeaient autour des forêts et des chutes d'eau, la production du fer et de l'acier s'est centralisée de plus en plus au siècle dernier. La machine à vapeur a fait d'elle la grande-industrie type. Puis, cette industrie est entrée davantage encore dans la voie de la centralisation et de la concentration, depuis les progrès techniques des dernières dizaines d'années après la découverte, en 1875, du procédé Thomas Gilchrist permettant de déphosphorer certaines fontes jadis dépréciées. Non seulement cette découverte a transformé radicalement le processus technique de la production du fer et de l'acier, mais elle a également déplacé les centres internationaux de la métallurgie.

Pour nous borner ici à quelques pays européens : en Europe centrale, les minerais phosphoreux de la Bohême et de la Haute-Hongrie acquirent rapidement une importance prédominante. Les gisements métallifères n'y pouvaient être dûment exploités sans que les sociétés minières et les grandes aciéries se transformassent, autant dans l'industrie de Prague que dans celle de Witkowitz, par des fusions et des combinaisons capitalistes. Ces combinaisons ont jeté, dans le temps, les bases du cartel autrichien du fer (1).

De même en Allemagne, les gisements ferrifères situés aux frontières du Sud-Ouest pouvaient dorénavant être mis en exploitation, comme en France les riches gisements phosphoreux de Meurthe-et-Moselle. Des deux côtés des frontières furent fondées de nouvelles entreprises outillées de la façon la plus moderne. Les anciennes entreprises, voulant rester à la hauteur de l'évolution technique et pouvoir soutenir la concurrence,

1. Voir, sur ce point, JOSEF GRUNZEL, *Ueber Kartelle*, II^e partie, chap. I, *Die Kartelle in Oesterreich-Ungarn*, pages 211-212.

devaient renouveler et élargir leurs constructions (1).

En France, où la création (en 1876) du puissant *Comptoir Métallurgique de Longwy*, a été la première conséquence de la transformation technique de la production, la répercussion a été générale sur tout le département de Meurthe-et-Moselle. Les capitalistes de tous les pays vinrent se disputer les richesses minérales; les combinaisons se multiplièrent, surtout après la découverte des réserves immenses du Bassin de Briey. Aussi, en cinq ans, de 1902 à 1907, la production de la fonte dans l'Est de la France a-t-elle passé de 1,560,000 tonnes à 2,450,000 tonnes (2). Là encore, c'est la concentration et la centralisation qui ont caractérisé le progrès de l'industrie métallurgique.

Rien n'empêche cependant cette même industrie de commencer; si ce n'est de continuer, une évolution dans le sens d'une décentralisation plus ou moins accentuée, accompagnée de la différenciation, de la spécialisation des entreprises. En effet, dans plusieurs contrées ce phénomène s'accomplit sous l'impulsion de nouvelles inventions.

Le four électrique qui n'avait servi jusqu'au début de ce siècle qu'à quelques fabrications spéciales (de l'aluminium par exemple) a été utilisé depuis pour la fonte de l'acier (3). On a réussi à extraire ainsi, de mine-

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft X (Stahlwerksverbände)*, Annexe 5, p. 502.

2. *Journal Officiel* du 27 octobre 1909. Chambre des Députés : Question adressée au Ministre des Travaux publics, des postes et des télégraphes relativement aux concessions de mines, tant de houille que de fer, dans le département de Meurthe-et-Moselle, et réponse de M. le Ministre, p. 2342.

3. L'exposition internationale de Liège (1905) présentait déjà, comme nouveautés, des aciers, métaux et alliages spéciaux produits au four électrique. Actuellement, ce procédé de fabrication est des plus répandus.

rais faibles en fer, des produits excellents, qui avaient demandé jusqu'alors des minerais importés d'Espagne ou de Suède. Il y a quelques années, des ingénieurs suédois ont trouvé un procédé permettant de produire, électro-techniquement, d'immenses quantités de fonte brute et à un prix défiant la concurrence des hauts fourneaux.

On ne saurait juger de l'importance de ces inventions et, en général, des essais d'électro-métallurgie, qu'en les considérant comme liés à l'utilisation de la houille blanche comme force motrice. Il suffit de rappeler avec quelle avidité, durant ces dernières années, les industriels de tous les pays se sont précipités sur les chutes d'eau, pour comprendre quel avenir est réservé aux pays comme la France, la Suède, la Norvège, etc. qui disposent de forces hydrauliques abondantes et possèdent à proximité le minerai. Les grandes fonderies et aciéries pourront de nouveau, comme aux époques de la production primitive, se grouper autour des chutes d'eau, et s'installer dans le voisinage des centrales électriques. Une décentralisation relative (comparée à la centralisation extrême à laquelle on était arrivé de nos jours) en est déjà, en maintes régions, un premier résultat.

Certes, nous ne pouvons prédire, dans un avenir prochain, la disparition des hauts fourneaux, du moins dans les régions où les aciéries « gîtent » pour ainsi dire sur le minerai, en Lorraine, par exemple. Ces aciéries pourront continuer à lutter avec succès contre leurs nouveaux concurrents des régions montagneuses, en utilisant les gaz de leurs hauts fourneaux. La tendance à la décentralisation et à la différenciation des entreprises et des industries spécialisées pourra se manifester de plus en plus, à côté de la tendance à la centralisation

et à la combinaison qui, depuis des dizaines d'années, avait prédominé dans l'industrie sidérurgique.

Ajoutons encore que la tendance à la décentralisation et à la différenciation est souvent favorisée par la production de pièces « standardisées » qui peuvent être exécutées, par les grands industriels, en dehors de l'usine principale.

Un exemple plus frappant encore de la coexistence des deux tendances à la centralisation et à la décentralisation, voire même du progrès simultané de l'une et de l'autre, est fourni par les industries du transport et des communications. Combien de fois l'extension des réseaux de chemins de fer et de tramways n'a-t-elle pas conduit des hommes politiques, même des économistes, à prédire que ce serait bientôt la disparition des voitures (1). Ces prévisions n'ont pas empêché ces dernières de se maintenir, précisément par l'accroissement du nombre des déplacements, occasionné par le développement des transports et des communications. La situation des pays de civilisation nouvelle avait fait croire que les routes ne comptaient plus guère pour juger du développement de la civilisation d'un pays, et que c'étaient plutôt les voies ferrées qui en étaient l'indice. Mais l'automobilisme est venu, attirant de nouveau tout l'intérêt général vers les routes ordinaires et qui, suivi de près par l'aviation (2), tend à décentraliser partiel-

1. Voir encore ALFRED MARSHALL : « Les voituriers de campagne, et quelques cochers de fiacre, sont les seuls survivants de la petite industrie dans le transport : et ce qui se passe en Amérique porte à douter que les fiacres continuent longtemps encore à être d'un usage général. » (*Principles of Economics*, t. I, 4^e édit., 1898, livre IV, chap. XI, trad. franç., t. I, pages 489-490.)

2. Les progrès faits par l'aviation, pendant et depuis la Grande guerre, ont ébloui le monde. En 1923, un pilote américain a pu atteindre la vitesse de 266.6 milles à l'heure. La même année, deux

lement cette industrie des communications, jusqu'à présent centralisée au plus haut degré.

Dans le cours du présent chapitre, nous avons rencontré plusieurs cas où la différenciation et la spécialisation des industries et des entreprises, comme aussi leur combinaison et leur centralisation ont été accompagnées de leur concentration dans les régions spéciales. Ce phénomène de la *localisation* des industries est régi par un ensemble de facteurs.

D'une part, ces facteurs sont de nature telluriques et géologique : les grandes aciéries modernes se groupent autour des gisements de minerai (1), dans la proximité des charbonnages et des chutes d'eau. Les industries du transport se concentrent et se centralisent dans les grands ports de mer et aux embouchures de fleuves navigables. La culture de l'arbre caoutchoutier, répondant aux besoins d'industries nouvelles, a pris récemment dans l'Archipel malais, un essor tel que ne l'a jamais eu peut-être la culture d'aucune autre plante.

D'autre part, l'exemple de l'industrie sidérurgique moderne a montré aussi quelle influence exercent parfois, pour la localisation des industries, les facteurs techniques tenant à certains procédés de fabrication ou au perfectionnement de l'outillage.

Nous avons pu observer également l'importance qu'il faut attribuer, dans les populations ouvrières, à l'hérédité de certaines capacités techniques. C'est notamment

autres Américains ont obtenu le record de 37 heures 15 minutes de vol continu.

Une année plus tard, les deux records fabuleux relevés ici furent déjà dépassés, — celui de la vitesse par l'aviateur français Bonnet, celui du vol continu par ses compatriotes Coupet et Drouhin.

1. « La houille suit, dans sa marche, le minerai », fait remarquer un dicton technique.

la différenciation de certaines industries en diverses parties nettement localisées (aspect particulier du phénomène général) qui s'explique par l'existence traditionnelle d'une main-d'œuvre expérimentée. Relevons à ce propos ce fait exposé par M. Schulze-Gävernitz et relatif à l'industrie du coton : l'industrie cotonnière anglaise, prise dans son ensemble, s'est concentrée dans la partie méridionale du comté du Lancashire sur une surface mesurant à peine 25 milles anglais carrés; de même, le tissage du coton s'est séparé topographiquement de la filature; le district d'Oldham est devenu le siège principal de la grande industrie des entrepôts, qui produit les fils de grosseur moyenne; Bolton, Chorley et Preston filent au contraire les fils de qualité plus fine, etc. (1).

D'autres facteurs sociaux interviennent également dans le problème qui nous occupe; telles la densité de la population et la création de grandes agglomérations urbaines, les événements politiques, etc.

Examinons l'agriculture aux Etats-Unis : Les facteurs climatologiques et géologiques prédominent, sans doute,

1. Voir l'exposé intéressant chez SCHULZE-GÆVERNITZ, *Der Grossbetrieb*, loc. cit., pages 89 et 98; tr. fr., pages 98-99 et 108-109. Cf. à la p. 100 (trad. fr. p. 109) la citation empruntée par l'auteur à Marsden (*Cotton Spinning*, p. 60) : « On peut facilement calculer qu'il serait plus avantageux d'établir une fabrique dans une contrée où on trouve des ouvriers instruits, et qui est voisine du marché, même quand on devrait payer le prix complet des bâtiments et des machines, que de recevoir en présent la même fabrique dans un endroit qui ne possède pas ces avantages. »

La situation dans l'industrie cotonnière anglaise est encore aujourd'hui, après la Grande guerre, pratiquement ce qu'elle était à l'époque où écrivait Schulze-Gävernitz. La spécialisation s'est même accentuée, et un rapport officiel constate qu'elle est poussée jusqu'à ce point que certaines maisons ne fabriquent plus qu'une seule série de fils, par exemple 32/40 's twist, 36/52 's west, etc. (Voir *Report of the Departmental Committee appointed by the Board of Trade to consider the position of the Textile Trades after the War*, London, 1918, section 2, *The Cotton Industry*, p. 49.)

dans l'existence des vastes exploitations de l'élevage et de la culture des céréales de l'Ouest, des exploitations cotonnières, sucrières et rizières du Sud. Mais le développement rapide des grands centres de commerce et de communication, avec leurs millions de consommateurs, a beaucoup augmenté l'importance de deux classes d'entreprises agricoles : les exploitations laitières (*dairy farms*) différenciées et spécialisées pour la production du lait, du beurre et du fromage, et les exploitations maraîchères (*garden farms*) fournissant toutes sortes de légumes frais et de primeurs. Il est naturel qu'en plus de ces deux types d'exploitations, se groupant, surtout dans le bassin de l'Atlantique, autour des grandes villes, certaines productions ont pu donner naissance à des entreprises plus différenciées et plus spécialisées encore : aux exploitations fruitières de la Californie et aux fermes d'Orange County (Californie) renommées pour leur culture de céleri. Les produits de ces dernières exploitations arrivent jusque sur la table des habitants de la côte atlantique ; ceux des premières sont exportés jusque dans les villes et les villages de l'Europe.

CHAPITRE V

TRAVAIL EN SÉRIE — STANDARDISATION CHRONOMÉTRAGE ET TAYLORISATION

Il nous reste encore, pour compléter notre étude de l'organisation interne des industries, à nous arrêter à certaines méthodes appliquées, soit dans l'arrangement général de la production, soit dans la sélection de la main-d'œuvre et la surveillance immédiate du travail, — méthodes que nous avons déjà en partie effleurées, mais qui, systématiquement poursuivies, sous la direction générale des établissements, prennent un aspect spécial et caractéristique.

Plus haut (1) nous avons parlé de l'ouvrier fabriquant « en série » des meubles ou des appareils de photographie. Ce « travail en série » peut présenter une importance tout autre, s'il est poursuivi, non pas seulement par le travailleur isolé dans l'exécution de sa tâche journalière, mais méthodiquement dans tout le processus de la production, en sorte que le principe devient, pour ainsi dire, fondamental pour l'existence d'une entreprise ou d'une industrie entière.

Surtout depuis la Grande guerre, pendant laquelle s'était généralisée, dans presque tous les pays du monde, la fabrication en énormes quantités de produits uniformes: armes et munitions, articles d'habillement, d'ali-

1. Voir chap. II, p. 79.

mentation, etc., — la production « en série » est devenue la base de l'organisation de multiples entreprises, dont certaines ont même acquis, de par leur organisation industrielle, une renommée mondiale.

Les usines Ford en Amérique, comme plus tard les usines Citroën à Paris, et d'autres, se sont spécialisées dans la fabrication de quelques modèles de voitures automobiles simples, destinées à devenir des « articles courants » (*Massenartikel*).

A force de produire, en nombre considérable, toujours le même modèle de voiture composée de pièces interchangeables, tout l'outillage d'une fabrique, de même que les connaissances et la dextérité, la « routine » des ouvriers et de la direction, acquièrent une supériorité indéniable sur l'outillage et le travail dans d'autres entreprises ne produisant pas de la même façon l'article courant. Cette supériorité est à même de mettre l'usine travaillant en série, hors concurrence, du moins pour la fabrication de l'article spécial en question.

La production en série, on l'a déjà vu par les exemples cités, est devenue le corrélatif de la « spécialisation » technique des industries et des établissements dont nous avons traité dans un chapitre antérieur. Parlant de l'industrie cotonnière du Lancashire, nous avons constaté, d'après un rapport du *Board of Trade* anglais, que « spécialisation » et « localisation » de cette industrie sont, de par la concurrence mondiale, poussées jusqu'au point que les usines ne fabriquent souvent plus qu'une seule série de fils (1).

L'application de cette méthode représente une grande simplification de la production et d'énormes économies. Faisons remarquer, cependant, que cette simplification et cette économie n'implique pas, nécessairement, l'ab-

1. Voir plus haut, chap. IV, p. 133.

sence de toute complexité dans la fabrication. Souvent l'usine travaillant en série, peut augmenter sensiblement la diversité des dimensions, des numéros de l'article unique qui est devenu sa spécialité ; et sa supériorité technique sur les entreprises rivales peut même, en grande partie, consister précisément dans cette possibilité de répondre à tous les désirs du public. Simplifié dans un sens, le processus de la fabrication devient alors plus compliqué dans un autre.

Les fabriques de chaussures travaillent, de nos jours, presque exclusivement par grandes séries. Mais lorsque, pendant la Guerre internationale, l'Intendance militaire en France faisait fabriquer les « chaussures nationales », les industriels auxquels l'Etat passait ses commandes devaient pourtant avoir à leur disposition de 1,200 à 1,600 formes pour pouvoir confectionner simultanément une paire de « chaussures nationales » de chaque pointure (1).

Vu l'immense variété d'objets de toutes sortes qui nous servent journellement dans la vie sociale moderne, on comprend donc pourquoi les grandes entreprises capitalistes, et surtout les fusions et combinaisons d'établissements, ont dû aller jusqu'à construire des ateliers spéciaux pour presque chaque catégorie d'articles : dans une entreprise de constructions électriques, par exemple, des ateliers spéciaux de câbles, dynamos, voitures, mo-

1. Les chaussures se mesurent par « pointes » (trois pointes = 2 cm.). Pour enfants, fillettes et garçonnetts, femmes, grands cadets, hommes, les pointures vont de 24 à 46, soit au total 23 pointures.

Mais l'industriel doit établir pour chaque pointure trois ou quatre largeurs, différant entre elles de 5 millimètres. S'il fabrique des séries complètes, il doit donc disposer d'environ 200 formes (100 formes droites et 100 formes gauches). Enfin, les chaussures restant plusieurs jours en forme, le fabricant sera obligé d'avoir en service au moins de six à huit paires de formes pour une pointure de chaussures.

teurs, compteurs électriques et projecteurs, etc. (1).

Mais on comprend également pourquoi les très grands entrepreneurs dominant le marché par leurs combinaisons, ont commencé à mettre des limites à cette diversité des modèles qui s'était étendue jusqu'aux plus petits objets d'usage journalier.

La « standardisation », dont nous avons déjà parlé en passant (2), convenue par tous les entrepreneurs d'une même branche, ou du moins par la majorité d'entre eux, habitue la clientèle à se contenter d'une quantité très restreinte de modèles ou de numéros d'un même article, — par exemple, pour la quincaillerie, à se servir d'outils, de fils, d'écrous, de boulons, de rivets, de clous et pointes, de crampons, etc., fabriqués tous sur le même modèle et ne comportant, au plus, qu'une demi-douzaine ou une douzaine de dimensions.

L'ancien système de production, issu de la manufacture, était beaucoup plus riche que le système moderne, en ce qui concerne la variété des articles de toute catégorie, mais ce système était trop coûteux.

Une forme de « standardisation » très particulière est celle qui porte, dans la production, sur le travail humain. Elle est basée sur l'étude moderne de la fatigue professionnelle et, notamment, sur les travaux techniques de l'ingénieur américain Frederick Winslow Taylor et ses disciples : Gilbreth, Gantt, Emerson, et d'autres.

L'ouvrage fondamental de Taylor, *Shop management*

1. Voir plus haut, chap. III, pages 114-115, l'exemple des usines Siemens-Schuckert.

2. Chap. IV, p. 131.

est moins connu que le résumé populaire de ses idées, paru sous le titre : *The Principles of Scientific Management* (1).

Taylor et ses disciples constataient, avec raison, que l'élément humain avait été trop négligé dans l'organisation de la production, comparé à l'élément mécanique. Ils ont fait ressortir combien d'énergie est gaspillée à cause des mouvements inutiles ou trop fatigants que fait l'ouvrier et du manque de coordination dans le processus général de la production.

Les partisans de la méthode dite « scientifique » de l'organisation du travail, entendent donc étudier tous les gestes de l'ouvrier, toute sa façon de travailler. Des expérimentateurs chronométreront tous ses mouvements à l'aide d'appareils enregistreurs spéciaux ; ils sélectionneront les mouvements indispensables et modifieront ou supprimeront les mouvements inutiles. Chaque processus partiaire de travail dans une fabrique étant ainsi étudié et réduit en mouvements élémentaires, il est facile de désigner les bons ouvriers aptes à leur tâche, et de noter et classer la durée convenable pour chaque sorte de travail ainsi standardisé.

Mais le « système Taylor » ne s'arrête pas à l'étude et l'organisation du travail humain seul. Du fait que la continuité et la coordination dans les travaux sont des facteurs essentiels du rendement d'un établissement industriel ou commercial, suit déjà que c'est son fonctionnement général qui doit rester l'objet d'études constantes.

L'organisation scientifique fait supposer que l'ouvrier travaille dans les meilleures conditions techniques

1. Une traduction française de ce livre, due à la plume de JEAN ROYER, a été publiée, en 1912, sous le titre : *Principes d'organisation scientifique des usines*.

possibles, dispose de la meilleure machine, des outils les plus perfectionnés. On doit lui fournir en temps voulu les matériaux nécessaires, lui donner toutes les indications qui le guident dans l'accomplissement de sa tâche journalière.

Sous l'application stricte et sévère du système Taylor, il faut donc veiller au fonctionnement général de l'usine, à l'aménagement rationnel de tous les bâtiments et ateliers, aux cheminements des matières premières et accessoires, ainsi que des produits fabriqués. C'est ainsi qu'il faut soutenir et guider le travail humain, afin d'arriver à lui assurer son maximum d'efficacité.

Faisons remarquer, cependant, que les exemples de cette application stricte du système sont forts rares ; dans la majorité des cas où la « Taylorisation » a été introduite, on s'est borné à sélectionner les ouvriers suivant leurs aptitudes, à l'aide du fameux « chronométrage ». C'est le chronométrateur qui est devenu le pivot autour duquel a tourné, dans la pratique, l'application du *scientific management*.

La « Taylorisation » étant ainsi réduite uniquement à enrégimenter et dresser les ouvriers, on comprend l'animosité générale et même parfois les fureurs avec lesquelles cette nouvelle méthode a été reçue dans les milieux ouvriers, tant en Amérique qu'en Europe ; des grèves ont souvent répondu aux premières tentatives de mettre en pratique « l'organisation scientifique » des usines.

Cette résistance ouvrière qui a trouvé son écho et son approbation même dans la grande presse industrielle (1), ne doit pas nous occuper ici. Elle est à sa

1. Voir, par exemple, lors de la publication de la traduction allemande des *Principles* de Taylor, un intéressant article du

place dans un autre volume de notre œuvre économique.

Si nous jugeons maintenant chronométrage et Taylorisation au pur point de vue technique, il est incontestable que l'organisation de la production et l'établissement de la tâche journalière-type de l'ouvrier, d'après les principes que nous venons d'exposer, sont propres à réaliser des économies sensibles d'énergie humaine. Ces économies portent autant sur le temps passé pour l'exécution d'un travail donné que sur l'effort fourni pour l'accomplir. Elles sont influencées aussi bien par l'efficacité de courtes périodes de repos, coupant les périodes de travail effectif, que par la standardisation de ce travail même. Enfin, la préparation du travail et son exécution — deux fonctions nettement séparées dans le système de Taylor — se montrent au même degré susceptibles d'augmenter le rendement global d'une entreprise industrielle ou commerciale.

Toutes ces conditions étant envisagées, il n'y a rien de surprenant d'apprendre, par les *Principles* de Taylor, qu'un poseur de briques formé sous la nouvelle technique, est capable de poser 350 briques à l'heure, au lieu de 120 briques que, sous la routine empirique, vieille de plusieurs siècles, un maçon pouvait ajouter

Dr J.-S. SACHS dans la *Frankfurter Zeitung* : « Pourquoi Taylor appelle son système *scientific*, est tout bonnement incompréhensible. Il se sert bien de méthodes scientifiques, pour atteindre son but, mais pour le reste son système n'a pas plus à faire avec la Science que l'Astrologie avec l'Astronomie. S'il m'est permis d'anticiper, je voudrais dire : *Taylor se sert de méthodes scientifiques pour apprendre l'art, comment on peut extorquer d'un ouvrier tout ce qu'il peut donner en efforts physiologiques* (En italiques chez l'Auteur). La question de savoir ce que deviendront plus tard les ouvriers ainsi exploités et extorqués, n'est plus objet de son *scientific management*. » (Loc. cit., n° du 2 février 1913, Article : *Ein System zur Auspressung der Menschenkraft.*)

au mur. Un échafaudage inventé par l'ingénieur Franck B. Gilbreth, où les briques, rangées sur une table à une hauteur voulue, ont des dispositions appropriées tant par rapport au mortier et au mur qu'à l'ouvrier, réduisait les mouvements de ce dernier de dix-huit à cinq (1).

Dans l'aciérie de la *Bethlehem Steel Company*, le travail des chargeurs de fonte était fait par une équipe qui arrivait, sous l'ancienne technique, à manutentionner environ 12 tonnes et demie de fonte par jour et par homme. Ils devaient monter les « gueuses » de fonte, pesant environ 15 kilogrammes, par un plan incliné, puis les déposer dans le wagon. Le salaire journalier était de 1.15 dollars. Taylor prit en main l'organisation de ce travail n'exigeant de l'homme que de la force physique. Il prit d'abord un, puis plusieurs ouvriers et leur proposa un salaire de 1.85 dollars par jour, à condition de travailler sous la direction d'un chronométrateur qui leur indiquerait tous leurs mouvements, disant à quel moment il faudrait saisir la gueuse, à quelle allure la porter, à quel instant précis la déposer, à quelle autre s'arrêter pour souffler. Et le travail exécuté monta à la moyenne de 47 tonnes pour tous les ouvriers sélectionnés et entraînés (2)!

Si la taylorisation d'une industrie peut jusqu'à un pareil degré hausser la production du travail humain, il est évident que le système est également propre à augmenter grandement les bénéfices d'une entreprise capitaliste, surtout s'il est appliqué de façon rigoureuse et à l'organisation entière de la production.

1. Voir FREDERICK WINSLOW TAYLOR, *The Principles of Scientific Management*, édit. New-York et Londres, 1916, p. 79; trad. fr., section traitant du « travail de maçonnerie », p. 91.

2. TAYLOR, *loc. cit.*, pages 42 et suiv., trad. fr., sect. « Etudes de la manutention des gueuses de fonte », pages 57 et suiv.

Taylor lui-même en donne plusieurs exemples caractéristiques et, dans quelques monographies, parues ces dernières années, sa thèse se trouve confirmée autant en Europe qu'aux Etats-Unis (1).

Cependant, si l'on veut porter un jugement juste et équitable sur le système Taylor, il faut tenir compte d'une vérité que nous aurons encore l'occasion de relever plus tard dans notre présent ouvrage (2).

C'est que tout progrès technique n'est pas nécessairement un progrès social, et si les bienfaits du système Taylor devaient être achetés, en fin de compte, par la dégénérescence des ouvriers et le dépérissement de toute une génération, alors sa condamnation s'imposerait au nom de la civilisation tout entière, et au lieu d'un progrès humain, il représenterait un recul vers l'esclavage.

A peine les premiers résultats techniques de l'introduction de ce système pouvaient être enregistrés dans l'arsenal de Watertown (Massachusetts), que des grèves éclatèrent et des pétitions ouvrières furent adressées au Congrès américain. Ce n'est pas contre toutes les réformes techniques que s'élevait l'hostilité des ou-

1. Voir, entre autres, en France, la publication de la *Société d'encouragement pour l'industrie nationale : Application des nouvelles méthodes d'organisation du travail industriel dans cinq usines de guerre françaises*, Paris, 1919.

Citons à tout hasard quelques exemples signalés par M. BERTRAND THOMPSON dans sa brochure : *Le système Taylor*, Paris, 1919 : « Une usine... fabriquant des automobiles, affirme qu'elle économise 535 dollars par voiture, tandis qu'une autre entreprise de construction de voitures où l'application du système n'avait porté que sur une année, nous a dit avoir déjà économisé \$ 100 par voiture. Une autre usine qui avait suspendu le paiement de ses dividendes pendant plusieurs années, s'est trouvée, en partie comme résultat de l'adoption du système, en mesure de distribuer un dividende de dix-huit pour cent. » (*Loc. cit.*, p. 125.)

2. Voir notamment, vol. I, chap. XVII et vol. II, chap. XXXIX.

riers, mais contre les méfaits sociaux et moraux, la mécanisation croissante du travail, l'intensification démesurée des efforts ouvriers par le système des primes, etc.

En août 1914, la Commission des relations industrielles aux Etats-Unis a confié à M. Hoxie, professeur adjoint à l'Université de Chicago, aidé d'un expert patronal et d'un expert ouvrier, une enquête directe dans plus de trente établissements désignés par Taylor et ses disciples. Or, les critiques dirigées par M. Hoxie, non contre les principes du système Taylor, mais contre leur application dans la vie réelle, sont très sévères (1). Après la publication de son rapport, une loi fut votée en Amérique, interdisant toute dépense pour l'étude du *scientific management* dans les arsenaux, ou pour l'institution de primes en sus des salaires ouvriers normaux.

Sans vouloir énumérer ici tous les griefs élevés par les ouvriers contre la taylorisation, et nous plaçant, dans le présent chapitre, exclusivement au point de vue de l'organisation technique des industries, nous devons constater qu'un système qui traite le travail humain au même pied que le fonctionnement des moyens de production mécaniques, n'a aucune possibilité d'être introduit librement et définitivement dans un pays civilisé moderne, à moins que ceux qui surveillent l'application de ce système ne soient les personnes mêmes qui en doivent subir les conséquences, c'est-à-dire les ouvriers. Confier l'application du système Taylor aux directeurs des entreprises industrielles et commerciales sous l'ordre social actuel, où toute production est basée sur la recherche d'un profit individuel, ne saurait mener — si l'introduction du système se généralisait — qu'à

1. Voir ROBERT FRANKLIN HOXIE, *Scientific Management and Labor*, New-York et Londres, 1916.

l'asservissement complet de la population laborieuse, ou aux révoltes ouvrières et à la révolution sociale

Cela saute aux yeux de tout observateur impartial et habitué à traiter des problèmes sociaux, par certains traits caractéristiques du Système sur lesquels nous attirons l'attention.

1^o Le système Taylor vise à déterminer la « tâche » journalière dont on peut, *au maximum*, charger un ouvrier. Toute la « sélection » taylorienne est destinée à trouver ce maximum. Les ouvriers ou ouvrières qui, par manque de capacités physiques ou intellectuelles, ne peuvent remplir leur tâche, sont éliminés. A la *Bethlehem Steel Company*, le nombre des pelleteurs tomba de 400-600 à 140 ; dans l'atelier des vérificatrices de billes de bicyclettes, le nombre des ouvrières diminua de 120 à 35. Notons bien que rien ne prouve, dans l'application de la taylorisation, que les ouvriers et ouvrières ainsi écartés, ne comptent pas parmi les plus travailleurs, les plus consciencieux, les plus intelligents.

2^o Les promoteurs du *scientific management* prétendent admettre en principe tous les systèmes de rémunération, pourvu que le zèle des ouvriers les plus capables soit stimulé. Cette règle aboutit cependant, dans la pratique, à l'adoption du système, tant détesté dans les milieux ouvriers, des *bonifications*, des *primes*, venant augmenter les gains journaliers des ouvriers non évincés, selon la productivité de leur travail. Inutile d'insister ici longuement sur le fait que ce système favorise le surmenage et contribue à faire vieillir le travailleur avant l'âge.

3^o L'application du système Taylor aboutit nécessairement à une augmentation sensible du nombre des fonctionnaires non-travailleurs. L'usine que Taylor avait

l'habitude de faire visiter par ceux qui s'intéressaient à son œuvre, comptait une *quarantaine* de personnes occupées par la préparation du travail, sur un total de *cent ouvriers* seulement. Dans les fabriques de machines, la proportion des fonctionnaires aux ouvriers proprement dits, est d'ordinaire environ de 1 à 7 ou 8, et peut même atteindre 1 à 12. Dans les usines taylorisées, par contre, le rapport est de 1 à 3.

L'ouvrier surveillé, « instruit », manipulé par l'équipe de contremaîtres spécialisés qui le guettent, perd inévitablement toute initiative personnelle, pour devenir rapidement un instrument de production, ne méritant guère plus le qualificatif d'être « humain ».

Concluons : Taylor a certainement eu raison en affirmant que le travail industriel s'est accompli, jusqu'à nos jours, empiriquement, l'ouvrier apprenant son métier par tradition, l'industriel organisant son usine d'après des méthodes formées dans le courant des années par l'expérience. L'entrepreneur qui fera ses meilleurs efforts pour avoir les machines les plus perfectionnées, négligera facilement l'étude de la main-d'œuvre, — matériel beaucoup plus coûteux. « Dans presque tous les arts mécaniques, la science qui régit les opérations de chaque ouvrier est si compliquée, que l'ouvrier le plus qualifié pour exécuter une de ces opérations, est incapable de posséder complètement cette science, ... faute d'éducation ou de capacités intellectuelles. » (1).

Tout cela est vrai et il importe que les procédés du travail reposent sur des bases réellement scientifiques ; les études modernes sur la physiologie du travail peu-

1. TAYLOR, *The Principles of Scientific Management*, chap. I, pages 25-26; trad. fr., sect. traitant de la « nécessité de l'étude scientifique des conditions du travail », p. 45.

vent utilement préparer une organisation plus raisonnable des industries (1).

De même, le système de sélection, destiné à désigner à chaque ouvrier le travail pour lequel il possède le plus de capacités, est, en principe, des plus justifiés au point de vue technique.

Cependant, la Taylorisation a été desservie par le caractère social et politique de la civilisation actuelle.

Né en société capitaliste, le Système attribue trop peu de valeur à l'élément humain dans l'organisation des industries ; et c'est par là qu'il doit nécessairement échouer, malgré tous ses avantages techniques.

1. « L'œuvre de F. W. Taylor et de ses successeurs est en grande partie perdue, et ne paraît pas devoir être rétablie, avant d'être prise en mains à nouveau par des hommes doués du même génie pratique. On pourra alors espérer que la même stricte préoccupation des besoins pratiques sera combinée avec un respect plus attentif (*a more careful observance*) des méthodes scientifiques. » (*The Times, Trade and Engineering Supplement*, du 31 janvier 1925, Art : *Industrial Psychology, Recent Progress and Prospects.*)

CHAPITRE VI

ENTENTES ET COMBINAISONS CAPITALISTES

I. — INTRODUCTION

Traitant de l'organisation technique de la production, nous n'avons étudié jusqu'à présent que l'agencement interne des établissements. Occupons-nous maintenant des ententes et combinaisons d'entrepreneurs capitalistes.

Nous n'avons pas à nous arrêter à toutes les ententes, unions, etc. entre capitalistes ; nous pouvons négliger les associations *patronales* existant dans plusieurs pays ; celles qui visent uniquement à influencer les gouvernements ; ou celles qui ont un but nettement scientifique et pour objet le développement technique de l'industrie ou du commerce.

Toutes ces ententes et unions ne nous retiendront que si elles influent directement sur la production ou la distribution des produits. Nous restreindrons donc notre exposé aux ententes et combinaisons ayant pour but de maintenir ou d'accroître les profits des entrepreneurs coalisés et de diminuer les risques encourus par leurs capitaux.

Ces ententes et combinaisons concernent les grandes et très grandes entreprises capitalistes. Avant d'en commencer l'étude, il faut faire remarquer que les plus

puissantes exploitations dans l'industrie, le commerce et les communications ont préalablement absorbé déjà, au cours de leur développement, nombre de petits établissements, ou ont pris naissance par la fusion d'entreprises. Par le terme de *fusion*, nous entendons une union étroite de différents établissements, les plaçant sous une direction technique et financière unique et n'en faisant plus qu'une seule entreprise. Regardons de près une fabrique de wagons ou de voitures modernes : les anciens métiers artisans y sont mieux conservés qu'ils ne le sont d'ordinaire dans les exploitations grandes-industrielles, et pourtant c'est un agrégat d'ateliers où travaillent, sous une direction centrale, charpentiers, charrons, menuisiers, encadreur, forgerons, serruriers, ferblantiers, peintres, vernisseurs, doreurs, selliers, etc.

Dans l'entreprise grand-industrielle, ces ouvriers disposent des machines-outils les plus perfectionnées; c'est partout le groupement des ouvriers et la coordination de leur travail qui assure ici à la grande industrie sa supériorité sur les petites entreprises.

Examinons maintenant, dans la grosse métallurgie, ces établissements modernes appelés « usines mixtes » (*gemischte Werke*). Les progrès techniques ont graduellement forcé les maîtres de forges qui veulent utiliser la chaleur et les gaz provenant de leurs hauts fourneaux, à combiner avec ces derniers des laminoirs et des aciéries. Les mêmes progrès techniques et la considération des avantages que présente une exploitation de plus en plus étendue les ont décidés à rattacher leurs usines aux mines de charbon. Des établissements comme ceux de Krupp en Allemagne, le Creusot en France, les formidables usines que le Trust de l'acier américain a construites à Gary, le long du lac Michigan, sont devenus des constructions gigantesques.

Enfin, voyons l'évolution de l'industrie électrique. L'électricité a trouvé sa première application dans l'éclairage, puis dans la locomotion. Depuis quelques années, diverses grandes industries sont devenues tributaires de l'électricité : les charbonnages ont eu recours à elle pour assurer leurs services d'extraction, de descente et de remonte, d'aérage, de traction souterraine et d'éclairage ; les grands établissements métallurgiques lui ont demandé la force motrice. Rien de plus naturel donc que de voir les usines où se construisent les appareils électriques, se développer très rapidement dans plusieurs directions et devenir la synthèse de toute l'électrotechnique, joignant à leurs ateliers de construction de moteurs et voitures automotrices, une fabrique de câbles, une usine centrale de distribution d'énergie, etc...

Dans tous les cas où l'évolution technique des industries exige des capitaux dépassant les ressources de l'entrepreneur isolé, ce dernier a dû recourir, sous une forme ou une autre, à l'association, même pour la construction d'une seule entreprise moderne ou encore pour son élargissement, en vue de soutenir la concurrence tant nationale qu'internationale.

L'entreprise anglaise connue J. & P. Coats (capital £ 10,000,000 en 1913, £ 20,250,000 depuis 1919), se trouve dans la branche de l'industrie textile qu'elle exploite, à la tête des entreprises du monde entier. C'est une énorme fusion, arrivée comme telle à sa puissance actuelle. La *Carnegie Company*, bien que M. Carnegie possédât personnellement plus de 50 0/0 de parts de propriété dans chacune des 26 ou 27 organisations qui la composaient, était déjà elle-même un véritable trust avant son entrée, en 1901, dans la *United States Steel Corporation*.

En pareils cas, l'entreprise capitaliste *individuelle* a donc cédé déjà la place à l'entreprise *collective*. Pour une étude des différentes formes de cette dernière, *sociétés en nom collectif, sociétés anonymes par actions, sociétés coopératives, etc.*, — formes variant suivant les pays et leurs législations, — nous devons renvoyer aux monographies spéciales. Faisons seulement remarquer que les sociétés anonymes dont les actions sont transmissibles et peuvent être vendues sur le marché, ont partout joué le rôle principal dans la transformation des grands établissements appartenant à des capitalistes particuliers en entreprises collectives. Dans ces sociétés anonymes, l'influence qu'a le simple actionnaire sur le fonctionnement de l'établissement cesse en fait dès qu'il a contribué à nommer des administrateurs qui dirigeront l'entreprise. Des personnes dont les connaissances techniques sont faibles, se trouvent ainsi intéressées à une œuvre collective, où ils courent leur part de risques. Et, par la mobilité des capitaux et la souplesse de son organisation financière, la société anonyme peut, mieux que l'entreprise privée, se prêter à toute transformation technique nécessitée par la concurrence.

Beaucoup d'entreprises capitalistes exigent, de nos temps, des capitaux tellement gigantesques et les risques encourus par elles sont si grands que, sans la constitution de sociétés anonymes répartissant les risques sur un grand nombre de personnes et sans des fusions ultérieures, ces sociétés n'auraient pu prendre naissance et se développer. Mentionnons ici seulement les entreprises des chemins de fer dans tous les pays.

A l'exception de ces dernières entreprises et d'autres qui obtiennent dès leur début une sorte de monopole, pour la grande majorité des industries soumises au ré-

gime de la concurrence capitaliste, on distingue nettement trois phases d'organisation et de développement.

Dans la première phase de la grande industrie, la concentration des capitaux et la fusion des entreprises s'opèrent encore plus spécialement entre établissements fabriquant les mêmes produits ou des produits de branches connexes : entre ateliers de construction de machines, de chaudières, de locomotives, par exemple. C'est ce que les industriels appellent des *fusions horizontales*. Cette première sorte d'association et le développement technique qui en résulte sont le produit de la concurrence acharnée que se font les entreprises de même nature, concurrence où les plus forts absorbent les plus petits. Les entreprises qui ont périclité sont reprises par les plus puissantes et les mieux équipées.

Ces fusions présentent déjà, au point de vue technique, des avantages considérables : économies dans les frais d'administration, compensation des bénéfices obtenus dans les différentes sections des établissements réunis, etc. La constitution de sociétés anonymes a beaucoup contribué à provoquer et à faciliter ces fusions. Elles appartiennent à la période de début de la grande industrie. Des économistes comme Karl Marx, qui les ont étudiées, tenaient pour générale et inévitable l'action des causes de ces fusions et échafaudaient une théorie de l'évolution sociale supposant l'entr'égorgement inéluctable des capitalistes.

Mais après quelques dizaines d'années, cette phase de développement prend fin. On voit de plus en plus les entrepreneurs capitalistes les plus puissants s'entendre et se lier à l'amiable, précisément pour mettre fin à une concurrence mortelle et pour mieux déblayer le terrain.

Dans les industries extractives, en général dans cel-

les qui livrent à leurs clients des matières premières ou demi-ouvrées, les établissements les plus puissants entrent alors dans la deuxième phase de développement technique. Ils s'allient à ceux qui achètent leurs produits et aussi à ceux qui leur fournissent leurs matières premières. Les industriels cherchent à se rendre indépendants du marché jusqu'au moment où le produit entièrement fini est mis dans le commerce. En dehors des fusions entre établissements fabriquant des produits similaires, des fusions entre établissements dont les uns fournissent aux autres leurs matières premières, prennent donc de plus en plus naissance dans cette seconde phase. C'est ce qu'on appelle des *fusions verticales*. Elles visent la création d'entreprises « intégrales » (les entrepreneurs anglais connaissent le terme *integration of industry*). Nous en avons déjà donné plus haut des exemples pour les mines et aciéries et les grandes entreprises d'électricité. La supériorité technique de ces entreprises intégrales sur leurs concurrentes provient en partie de ce qu'elles ne sont plus handicapées par des oscillations de prix des matières premières et des produits demi-ouvrés, car ce sont des ensembles homogènes groupant la totalité des travaux d'une même branche de production. Ainsi, en Allemagne, l'acquisition de mines par les grandes aciéries, comme Krupp ou le Phoenix, de Ruhrort, et l'absorption par les grosses sociétés houillères d'entreprises en relation avec elles, — aciéries (telle la *Gelsenkirchener Bergwerks-Gesellschaft*) ou compagnies de navigation (telle la *Harpener Bergbau-Gesellschaft* à Dortmund), — ont beaucoup augmenté la force économique de ces titans des industries du charbon et du fer. Partout ces entreprises composites, auxquelles on a donné le nom de « mines-usines » (*Hüttenzechen*)

et « usines-mines » (*Zechenhütten*) (1) continuent à se développer et réclament l'examen de qui veut étudier l'évolution des industries du fer et du charbon. Dans cet examen, il faut tenir compte de la nature des industries dont le développement n'est pas complètement identique (2). D'autre part, il y a action réciproque entre les deux formes de fusions; l'horizontale et la verticale se complètent et se fortifient l'une l'autre.

II. — PREMIERS ACCORDS DES ENTREPRENEURS CAPITALISTES

On comprend que souvent les établissements isolés, constitués par des fusions, forment de vastes ensembles, si puissants qu'ils peuvent dominer le marché dans leur branche spéciale de production ou de distribution, même sans entente régulière avec d'autres entreprises. Avant la création du grand Trust de l'acier, la *Carnegie Company* dominait le marché aux Etats-Unis, au moins pour quelques-uns de ses produits : fers et aciers de charpente et d'armement, tôles, etc.

1. Ces termes ayant une signification moins précise en Français qu'en Allemand, nous faisons remarquer que les *Hüttenezchen* sont des *Zechen*, des mines, appartenant à de grandes aciéries ; les *Zechenhütten*, au contraire, sont des *Hütten*, des fonderies, acquises par les grandes compagnies de mines.

2. M. HENRY W. MACROSTY (*The Trust Movement in British Industry*, chap. V, p. 123) oppose nettement, pour l'Angleterre, les industries textiles aux industries du fer : dans ces dernières, le besoin de combinaisons « verticales » s'est fait sentir beaucoup plus vite et d'une façon plus prononcée ; dans les industries textiles, au contraire, les fusions « horizontales » prédominent et ce n'est que plus récemment et d'une façon moins marquée que les grands entrepreneurs y ont été conduits à des fusions « verticales » par le besoin de s'assurer le marché de leurs matières premières et accessoires (le charbon, par exemple).

Les reproches généralement adressés aux combinaisons nationales et internationales des grands capitalistes, s'appliquent également, jusqu'à un certain degré, à plusieurs établissements géants (1).

Lorsque manquent, dans pareils ensembles productifs, des éléments d'importance essentielle pour la conquête de l'indépendance désirée, la fusion avec un établissement isolé paraît insuffisante; alors s'impose l'entente avec de nouvelles entreprises.

C'est ainsi que plusieurs maîtres de forges, tout en continuant à exploiter chacun individuellement leurs usines, peuvent avoir intérêt à posséder collectivement les hauts fourneaux qui alimentent ces usines; c'est ce qu'ont compris certains des associés du Comptoir Métallurgique de Longwy (2).

Lorsque, en Angleterre, les minerais commençaient à s'épuiser, les aciéries britanniques achetaient des mines en Espagne et plusieurs sociétés s'entendaient parfois pour l'exploitation de ces mines à profit commun. De même, comme les maîtres de forges de l'est de la France manquaient de charbons, tandis que, de l'autre côté de la frontière, les grands métallurgistes allemands manquaient de minerai, les ententes ne se sont pas

1. « Les objections dirigées contre les trusts sont donc également applicables, dans une certaine mesure, aux usines mixtes. » (PROF. WAGNER, *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle*, Heft 10, *Stahlwerksverbände*, p. 244.)

2. « MM. Capitain-Gény et Co; la Société des Fonderies de Bayard; MM. J. Marcellot et Co; la Société des Hauts-Fourneaux et Fonderies de Brousseval; MM. L.-B. Viry et fils; M. E. André et M. Godinot, prélèveront sur la production de leurs hauts-fourneaux de Maxéville, qu'ils possèdent collectivement, les fontes nécessaires à l'alimentation des usines de transformation suivantes: Bussy, Bayard, Eurville, Brousseval, Alléchamps, Cousances et Hairoville, bien qu'ils les exploitent chacun individuellement. » (*Comptoir Métallurgique de Longwy, Statuts*, 1^{er} janvier 1909-31 décembre 1928, art. 26.)

fait attendre dans les dernières années qui précédèrent la Grande guerre. On s'accorda, par exemple, grâce à la complaisance des compagnies de chemins de fer et des gouvernements, des tarifs de faveur. On opéra la livraison du charbon ou du minerai aux usines associées au prix de revient net sur le carreau de la mine, ou à la sortie de la minière. Les maîtres de forges français concédèrent à des sociétés allemandes des parts de propriété dans les mines de fer de Meurthe-et-Moselle, en échange de parts de propriété dans les charbonnages allemands (1).

Mais, dans une industrie après l'autre, pareilles ententes entre des entreprises conservant leur existence propre, ne constituent que le premier pas dans une direction nouvelle. Les établissements capitalistes entrent bientôt en plein dans la troisième phase de déve-

1. Citons, à titre d'exemple, le compte rendu de l'exercice de 1906-1907 des aciéries de Longwy, où on lit :

« Concession de Valleroy : La question portée à l'ordre du jour de l'assemblée générale extraordinaire vise les conditions dans lesquelles votre conseil a décidé la mise en valeur de la concession de Valleroy, en association avec MM. Roechling frères, de Vœlklingen.

« Comme contre-partie de l'abandon que nous leur consentons de la moitié des produits de cette exploitation, MM. Roechling nous ont réservé une participation équivalente dans la concession de mine de houille qu'ils possèdent dans le bassin d'Aix-la-Chapelle. »

Dans le rapport financier de l'exercice 1907-1908 on précise cette association dans les termes suivants :

« Gewerkschaft « Carl-Alexander ». Nous vous avons exposé, dans notre assemblée générale extraordinaire du 27 août dernier, l'économie de la combinaison en partie double réalisée entre la *Roechlingsche-Eisen-und Stahlwerke* à Vœlklingen, et votre Société. Aux termes des conventions que vous avez ratifiées, votre Société abandonnait à la *Roechlingsche-Eisen-und Stahlwerke* une proportion de moitié dans les minerais à provenir de notre concession de Valleroy. Comme contre-partie MM. Roechling s'engageaient à nous céder une participation équivalente dans un groupe de concessions houillères situées dans le bassin d'Aix-la-Chapelle, d'une superficie de 2,500 hectares environ. » (*Les Assemblées générales*, 10 sept. 1907 et 25 sept. 1908.)

loppement, celle des combinaisons de toutes sortes.

En effet, si des établissements isolés, — soit par leurs propres forces, soit à l'aide d'ententes complémentaires — peuvent se procurer les matières premières et demi-ouvrées dont ils ont besoin, sans tomber dans la dépendance d'aucun marché, il n'en est plus de même quand il s'agit de vendre leurs produits au consommateur. Force leur est alors de tenir compte de l'état du marché; et quand ils se trouvent en concurrence avec de fortes entreprises, l'entente s'impose dans l'intérêt commun des capitalistes pour la vente des produits fabriqués. En outre, le développement des grands établissements dont nous parlons, l'accumulation considérable de capitaux qu'ils représentent, l'adoption d'un outillage toujours plus puissant et plus coûteux, rendent indispensable une exploitation régulière et ininterrompue. Si ces établissements géants ne peuvent pas constamment adapter leur production au marché national et international, s'il en subissent à chaque instant les perturbations, la production deviendra ruinée pour eux. C'est ce que démontrent à l'évidence toutes les crises économiques. Les plus grands entrepreneurs sont donc les premiers à sentir le besoin de régler d'abord, et de dominer ensuite le marché, grâce à des conventions avec leurs co-entrepreneurs, — ou du moins avec les plus puissants d'entre-eux.

Ces accords entre capitalistes sont, d'ordinaire, au commencement, instables et peu coercitifs : les entrepreneurs unis tiennent à conserver l'indépendance dans leurs rapports avec la clientèle et dans la direction technique de leurs entreprises. Ils s'estiment heureux de pouvoir éluder les pires conséquences de la lutte. Souvent ces premières ententes sont conclues dans le plus grand secret possible, par crainte des représailles

que pourraient exercer les gros commerçants. Telle était encore, avant la guerre de 1914-1918, la situation en Allemagne pour certains accords (*Konventionen*) conclus dans les industries textiles (1).

Parfois les premières ententes capitalistes concernent les conditions de livraison, l'emballage, le transport, le crédit accordé à la clientèle, ou encore l'écoulement des marchandises. Dans tous les pays, pareilles ententes sont fréquentes; elles persistent d'année en année dans certaines industries comme celle des transports par terre et par eau.

Souvent aussi ce sont les prix minima des produits ou les prix maxima des matières premières que l'association des entrepreneurs s'applique à fixer, soit pour toute la durée de la convention, soit pour des époques déterminées. La fixation de ces prix peut être décidée par l'assemblée de tous les entrepreneurs intéressés, ou bien par un comité spécial nommé par eux. Exemple : les fabricants français de conserves de sardines ont accepté, à leur congrès de janvier 1910, le principe de la formation de commissions mixtes ayant pour objet de fixer les prix minima du poisson, sous la réserve que chaque fabricant resterait absolument libre de diriger ses achats suivants ses ressources. Dans ce cas, l'association ne prétend pas régler les quantités à capturer journallement; le rôle de la commission se borne à centraliser chaque jour, sans les discuter, les indications qui lui sont fournies par les fabricants sur leurs besoins présumés du lendemain.

Enfin, comme souvent la réglementation des prix de vente n'est guère possible sans un contrôle quelconque de la production — une hausse des prix pouvant entraîner

1. Voir l'article : *Konventionen in der Textilindustrie*, dans la *Frankfurter-Zeitung* du 4 juin 1914 (*Erstes Morgenblatt*).

ner un accroissement de la production qui influencerait sur les prix — les entrepreneurs capitalistes s'entendent aussi facilement quant à la quantité des marchandises produites. Ils prescrivent, par exemple, la fermeture partielle des fabriques en temps de ralentissement des affaires. Des ententes de cette nature sont encore assez fréquentes dans les industries textiles, dans certaines branches de la petite métallurgie, etc.

Peut-être faudrait-il donc discerner trois stades dans le développement des combinaisons capitalistes. Les points sur lesquels l'accord doit se faire sont liés les uns aux autres; de telle façon le passage d'une forme de groupement à l'autre semble parfois suivre un ordre nécessaire. Mais, d'autre part, les modes de groupement et les accords ne viennent pas toujours à la suite les uns des autres. Ils présentent à tous les stades sans exception des diversités selon les circonstances locales ou nationales et la nature des entreprises. Il serait impossible de formuler une règle générale. En réalité, tant qu'elles n'ont pas une forme stable et coercitive, les ententes dont il a été question, montrent toutes le même caractère qui les rend aussi temporaires les unes que les autres.

Les ententes de toutes sortes où l'on voit les capitalistes conserver leur indépendance, se rencontrent le plus souvent et durent le plus dans les branches d'industrie et du commerce où un grand nombre de petits entrepreneurs se disputent une clientèle locale ou nationale. C'est ce qui existe surtout dans des pays comme la France et l'Angleterre (1), où les établissements

1. Nous trouvons une première ébauche des cartels modernes dans certaines conventions concernant simplement les prix ou fixant la quantité à produire pour chaque établissement. Sous cette forme, les combinaisons capitalistes sont, en Angleterre, de plus ancienne date

capitalistes sont souvent, depuis des générations, des propriétés de famille (même sous la forme de sociétés anonymes par actions). Le besoin d'indépendance personnelle l'emporte, dans ces conditions, sur les exigences du progrès technique. Caractéristique, à ce point de vue, est encore la comparaison des ententes capitalistes dans l'industrie houillère anglaise — ententes encore précaires — avec l'organisation étroite et solide qu'a été toujours le Syndicat rhénan-westphalien des houilles (*Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat*). Nous reviendrons sur le facteur psychologique qui entre ici en jeu, quand nous parlerons de la nature des combinaisons capitalistes les plus stables et les plus fixes (cartels allemands, comptoirs de vente français, trusts américains).

En 1903, lors de l'Enquête sur les cartels, on comptait en Allemagne au moins 44 conventions, cartels et syndicats dans la seule industrie du fer. Ce nombre élevé n'empêchait pas M. Voelcker, le Rapporteur, délégué du Gouvernement impérial, de constater qu'un grand nombre d'ententes n'avaient pu être prises en considération, car elles ne comportaient que des accords vagues et pas de conventions astreignantes. Tels étaient, par exemple, les accords relatifs aux prix fixés par certains groupes de l'Union des fonderies de fer allemandes. Le rapporteur avait également négligé volontairement, à une seule exception près, les nombreuses

que partout ailleurs. Les plus importants des anciens cartels anglais étaient ceux de l'industrie du charbon de l'Angleterre du Nord, les *Limitations of Vends* qui avaient pour but de maintenir un certain prix de vente sur le marché de Londres. Voir sur ces cartels qui, siégeant à Newcastle, ont existé de temps en temps de 1771 à 1844, HERMANN LEVY, *Englische Kartelle der Vergangenheit*, dans *Jahrbuch für Gesetzgebung*, etc., publié par G. Schmoller. 1907; *Heft III*, pages 181 et suiv., et *Heft IV*, pages 212 et suiv.

conventions de prix, d'intérêt local seulement, établies par des unions de commerçants (1).

Toutes ces ententes sont naturellement très faciles à rompre, quand aucune mesure n'est prise par les contractants pour punir les infractions et quand on s'en remet pour l'exécution des engagements, à l'honneur des contractants. C'est ce qu'on appelle dans les pays anglo-saxons un *Gentlemen's Agreement*.

Il arrive plus fréquemment qu'un contrôle plus ou moins sévère s'exerce dès le début sur l'exécution du contrat. Ainsi, les statuts de l'Union peuvent exiger que tout contractant effectue un dépôt d'argent, de titres, ou un blanc-seing et donne à une Commission exécutive le droit de disposer du cautionnement versé pour couvrir les amendes en cas d'infraction.

Cependant, malgré toutes les précautions prises, des infractions sont commises, ou au moins soupçonnées. Dans la pratique, il est difficile de surprendre la mauvaise foi, d'accabler par des preuves suffisantes la duplicité d'un contractant et d'appliquer en conséquence les pénalités prévues. Cela est vrai même pour des combinaisons plus stables que celles dont nous parlons maintenant, mais cela s'applique surtout à ces dernières, à toutes celles qui reposent sur de simples accords. Elles aboutissent à la rupture au moment où leur action serait le plus nécessaire, par exemple, en ce qui concerne les conventions de prix, au moment d'une dépression des cours. Aussi ces ententes n'ont-elles généralement qu'une durée assez courte, bien qu'elles soient renouvelées souvent à plusieurs reprises.

Dans de nombreuses branches de production et

1. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle*, Heft 5, Syndicat rhénoan-westphalien des fontes brutes (*Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat*), p. 2.

de distribution, les entrepreneurs capitalistes sont arrivés déjà à des unions plus stables et solidement organisées.

Exposons la nature de ces unions : les *cartels* ou *syndicats* des pays de langue allemande, les *comptoirs* de France, les *pools* et les *trusts* des pays anglo-saxons.

III. — CARTELS ALLEMANDS

Un *cartel* (1) ou *syndicat* est une combinaison d'entreprises créée par l'entente immédiate des entrepreneurs dans une même sphère, ou tout au moins dans des sphères voisines et connexes de la production ou de la distribution. La combinaison a pour but de diminuer les risques courus par les adhérents, puis de maintenir, autant que possible, leur profit dans les périodes de dépression et de l'accroître dans les périodes de prospérité. Elle cherche à atteindre ce but par une organisation collective — soit de la production, soit de la vente, ou encore des deux réunies. Les adhérents, tout en acceptant une direction centrale et en renonçant à se faire concurrence sur le marché, continuent à rester indépendants en ce qui concerne l'organisation intérieure de leurs entreprises.

Dans cette définition, nous avons donné aux mots de « cartel » et de « syndicat » le même sens. Les grands industriels font parfois une distinction, considérant comme syndicaux les combinaisons où l'union des entrepreneurs réglemente complètement la production et la vente des marchandises, en sorte que les adhérents ont perdu le contact avec la clientèle. On désigne alors

1. Voir sur la signification du mot : *Théorie de la Valeur*, chap. XVII, p. 398.

sous le nom de « cartels » les combinaisons où la Direction, tout en se réservant le droit de fixer les prix et de contrôler régulièrement la vente des marchandises, laisse pourtant les adhérents effectuer eux-mêmes leurs ventes et ne détermine pas leur quote-part dans la production totale.

Mais cette distinction est un peu arbitraire. Dans la réalité, les noms se confondent et les formes d'organisation s'enchevêtrent.

Dans tous les cartels, c'est l'Administration générale qui se substitue aux entrepreneurs sociétaires pendant toute la durée de l'entente, cette administration pouvant être confiée soit à une des sociétés adhérentes, soit à une société financière extérieure, soit encore -- et c'est le cas le plus fréquent -- à un Comité directeur. C'est précisément par cette administration centrale que les cartels se distinguent fondamentalement des conventions antérieures où, même lorsqu'une commission stipule les conditions générales de la vente et fixe les prix, elle ne prend pas en main la direction de la combinaison pour toutes les parties de l'entente (1).

Nous n'avons pu indiquer, dans notre définition, que les traits généraux les plus caractéristiques des cartels; on voit cependant s'y accuser encore la tendance à une forme d'organisation de plus en plus rigide des

1. Lors de l'Enquête allemande sur les cartels, une discussion intéressante s'est engagée entre les experts et les théoriciens au sujet de la Bourse des libraires allemands (*Buchhändlerbörseverein*). Il s'agissait de savoir si cette association était, oui ou non, un cartel. En effet, il apparut que la Bourse n'était que l'organe de surveillance et d'arbitrage des unions locales de libraires qui, elles-mêmes, avaient le caractère de cartels, parce qu'elles fixaient entre elles les prix et toutes les conditions de la vente. (*Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 7, Berlin, 1904; cf. surtout les pages 243, 247, 251 et 586-587.*)

ententes entre producteurs capitalistes, que nous avons signalée dès l'origine.

Les premiers cartels n'ont souvent été autre chose que la continuation immédiate d'un de ces accords vagues dont nous avons traité plus haut.

« Je crois que nous tous ici, qui avons collaboré dans des cartels, savons quel a été le commencement de tous nos cartels et qu'ils n'étaient que des conventions de prix, des unions où l'on s'accordait pour fixer un prix minimum au-dessous duquel il était interdit de vendre. Je crois que l'expérience a montré que bien des fois des engagements de cette sorte ont été pris, mais que toujours ils ont été rompus. » C'est en ces termes que s'exprima un des grands entrepreneurs de l'industrie métallurgique allemande, M. Kirdorf, d'Aix-la-Chapelle, Directeur général du cartel des aciers demi-ouvrés (*Halbzeugverband*), lors de l'enquête sur ce cartel (1). C'est, en effet, ce qui advient généralement à l'origine des combinaisons capitalistes, même chez celles qui sont arrivées depuis à un mécanisme d'organisation des plus compliqués et des mieux conditionnés. Et même à l'époque précédant immédiatement la Grande guerre et dans un pays aussi avancé, au point de vue industriel, qu'est l'Allemagne, le professeur Robert Liefmann, des plus compétents en la matière, écrit : « La grande majorité des cartels en Allemagne se trouvent aujourd'hui encore au degré de simples *conventions de prix*, qui sont observées aussi longtemps que la demande presse, mais sont rompues lorsque celle-ci descend au-dessous de la production. » (2).

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 6 (Halbzeugverband)*, p. 530.

2. ROBERT LIEFMANN, *Kartelle und Trusts*, Stuttgart, 1910, chap. V,

Nous nous contenterons d'exposer la nature générale des cartels, en renvoyant, pour une étude détaillée, aux monographies spéciales. Nous adopterons une classification fondée sur les principes que nous avons déjà appliqués au groupement des ententes qui les ont précédés :

1^o Les cartels dont l'organisation se borne à la réglementation des différentes conditions de la vente : livraison, crédit et rabais, transport et emballage, etc. (les *Konditionenkartelle*).

2^o Ceux qui fixent les prix de vente des produits (les *Preiskartelle*).

3^o Ceux qui, d'une façon ou d'une autre, réglementent la production (les *Produktionskartelle*).

4^o Ceux qui centralisent toute la production et la vente (les *Produktions-und Verkaufskartelle*) (1).

p. 144; cf. trad. franc., p. 176. Il faut prendre en considération le nombre considérable des cartels dans les différentes industries allemandes. Lors de l'Enquête allemande, on constata déjà, pour les années 1901 et 1902, l'existence au total d'environ 450 cartels dont la majorité appartenait aux industries minières, métallurgiques, textiles et chimiques. Surtout dans les deux dernières catégories d'industries, il s'agissait de cartels d'ordre inférieur. (Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1*, Berlin 1903, p. 3.) M. LIEPMANN (*loc. cit.*, p. 29) estime le nombre des cartels existant en Allemagne, en 1910, comme guère inférieur à 500. En 1924, après la reprise des affaires, on comptait 3,050 cartels en Allemagne dont 2,500 dans l'industrie et 400 dans le commerce en gros.

1. Nous considérons ici les entrepreneurs capitalistes unis dans les cartels en qualité de *producteurs pour le marché*. Mais cette qualité suppose qu'ils se trouvent dans la situation de *consommateurs* (consommation productive) vis-à-vis de la main-d'œuvre et, presque toujours aussi, — exception faite pour quelques rares entreprises qui synthétisent toute une branche d'industrie, — vis-à-vis des matières premières et secondaires et des produits demi-ouvrés dont ils ont besoin. Considérés sous l'un et l'autre de ces aspects, les entrepreneurs capitalistes peuvent également former entre eux des ententes stables et régulières ayant pour but d'agir sur la demande de la

Chacun de ces groupes peut être subdivisé, si l'on veut pousser plus avant la classification des cartels. Ainsi le troisième groupe se divise facilement, selon la forme que prend la réglementation de la production : limitation de la production de chaque entreprise ou de la production totale; désignation de zones spéciales de vente ou de produits particuliers réservés à certains adhérents, ou encore de la quote-part à attribuer à chaque entreprise sociétaire dans la production totale, etc. De là des dénominations telles que *Rayonierungskartelle*, *Gebietskartelle* ou *Kontingierungskartelle*, etc. (1).

Évidemment, les cartels réunis dans le premier des groupes sont ceux dont le développement technique est le moins achevé. Aussi, tout en étant mieux organisés et placés définitivement sous une direction centrale, se confondent-ils facilement avec les premières ententes dont il a été question plus haut. Ces cartels se bornent à combattre la concurrence capitaliste dans

main-d'œuvre ou des produits, en la restreignant ou en l'élargissant, selon leurs intérêts propres. C'est pourquoi on peut distinguer encore des cartels: *a)* pour la réglementation et une canalisation profitable aux entrepreneurs de la main-d'œuvre (*Arbeitskartelle*) et *b)* pour la réglementation de l'achat des matières premières et secondaires (*Rohstoffkartelle*)

Les cartels de la première catégorie ont été exclus des présentes recherches. Ils s'imposaient à notre attention dans le deuxième tome (Voir *Théorie du Salaire et du Travail Salaré*, chap. XXII, *Puissance économique ouvrière et patronale*, et chap. XXIII, p. 577.) Ceux de la deuxième catégorie nous occuperont en passant et presque toujours nous aurons à les joindre à des cartels d'un des quatre groupes distingués ci-dessus.

1. Voir une tentative intéressante de classification des cartels chez Jos. GRUNZEL, *Ueber Kartelle*. Cette classification nous satisfait moins dans ses subdivisions que dans ses grandes lignes. Au cours du présent ouvrage, nous n'avons à entrer, nous-mêmes, dans la classification des cartels qu'autant qu'elle permet d'étudier leur évolution technique et de distinguer les différents stades de leur développement.

ses conséquences, ou même simplement dans ses excès les plus gênants pour les intérêts des entrepreneurs : telles ces pratiques auxquelles on attache volontiers, comme une flétrissure, le nom de « concurrence mal-propre » (conditions de crédit et de paiement exceptionnelles, rabais extraordinaires, etc.).

Il y a progrès dans l'organisation du cartel dès qu'il réglemente les prix de vente des produits ; et souvent il y a échange ou passage des cartels du premier groupe à ceux du deuxième.

Mais l'organisation même de l'industrie reste toujours en dehors de l'action du cartel et c'est cependant cette organisation de la production et de la distribution des marchandises qui crée, en définitive, la concurrence effrénée à laquelle le cartel veut mettre un frein.

D'autre part, les combinaisons des deux groupes ont l'inconvénient, que nous avons déjà signalé en parlant des premières ententes capitalistes, de laisser aux adhérents une grande indépendance dans la direction de leurs affaires. Et comme à la longue, dans ces cartels, le contrôle le plus vigilant qu'un Comité directeur puisse exercer au moyen d'inspecteurs actifs et de comptables intelligents, ne suffit pas pour empêcher les fraudes et les contraventions, l'expérience a appris peu à peu aux entrepreneurs de plusieurs branches de l'industrie, du commerce et des transports, à sacrifier plus ou moins leur autonomie dans l'intérêt d'une réglementation de la production et de la distribution. C'est pourquoi les formes de cartels mentionnées dans les deux premiers groupes ne sont en général que des formes transitoires conduisant, de par leur constitution même, aux formes supérieures des deux derniers groupes distingués ci-dessus.

Dans ces groupes aussi, il importe de distinguer différents degrés de développement. Pour atteindre le but visé qui est l'établissement d'un certain équilibre entre l'offre et la demande des produits fabriqués, on limitera la production; ou encore, on assignera à chaque usine sa part de production et de vente au moyen d'un contrat dont l'exécution est surveillée par un organe de contrôle, comme dans les cartels d'ordre inférieur. Même quand la combinaison s'étend à la fois à la production et à la vente des produits fabriqués et qu'elle s'est pourvue d'un « Bureau de vente » (*Verkaufsstelle*) où toutes les commandes sont centralisées, — ce Bureau, s'il ne remplit que le rôle d'un simple courtier chargé de transmettre les commandes reçues aux sociétaires intéressés, laisse encore subsister certains rapports personnels entre ces sociétaires et la clientèle. Il en était ainsi, par exemple, des anciens syndicats allemands des fontes brutes et des aciers demi-ouvrés. Ces premiers bureaux de vente ne s'occupant pas de l'exécution des contrats de vente par leurs membres, n'ont qu'une influence limitée sur l'organisation et le résultat de la production.

Il s'agit ici d'un point d'importance extrême; tant que les entrepreneurs associés restent personnellement en relation avec la clientèle, les combinaisons capitalistes de toutes sortes demeurent fragiles, surtout aux moments de crises.

Dans les cartels qui ont atteint le plus haut degré de développement, le Bureau de vente a pris l'aspect d'une personnalité juridique distincte.

Que le cartel devienne une société par actions (Syndicat rhéno-westphalien des houilles, Syndicat des aciéries, etc.), ou une société à responsabilité limitée (*Gesellschaft mit beschränkter Haftung*), comme le Cartel

de l'alcool (*Zentrale für Spiritusverwertung*) et celui des fabriques de papiers à imprimer (*Verband Deutscher Druckpapier-Fabriken*); qu'il soit dirigé par une banque ou une maison de commerce, — il existe toujours un organe spécial qui sépare nettement les associés de leur clientèle et qui leur achète toute leur production, pour la revendre à ses risques et périls, suivant les conditions arrêtées par le Cartel. Les adhérents ne sont plus indépendants qu'en ce qui concerne l'organisation technique de leurs entreprises; la quantité totale de la production est fixée par la Direction pour chaque période (mois, trimestre, année) et répartie parmi les membres de la coalition selon la quote-part de chacun. Pour tout ce qui concerne les marchandises après la fabrication, c'est la communauté des adhérents qui a remplacé les individus. Le Syndicat rhénan-westphalien des houilles, par exemple, a réglé strictement toute la production de charbon, cokes et briquettes des compagnies sociétaires; il leur achète toute cette production sauf ce que chacune d'elles consomme pour son propre usage. Une exception est encore faite pour les charbons qui se vendent dans les environs immédiats des mines — « Landdebit » — et pour ceux que les compagnies fournissent à leurs employés. Le Syndicat fait tout le commerce des charbons, les commerçants libres d'autrefois étant devenus, depuis 1903, de simples agents (1).

1. « Si je dis que nous ne sommes plus des commerçants proprement dits, voici comment je justifie cette assertion: Le Syndicat des houilles nous prescrit *primo*, quelles sortes de charbons nous achèterons, *secundo* à quel prix nous les achèterons, *tertio* il nous assigne la région d'écoulement où nous avons le droit de vendre, *quarto* il fixe les prix auxquels nous pouvons les vendre. Naturellement il ne reste après cela plus beaucoup de liberté « commerciale » (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1 (Rheinisch Westfälisches Kohlen-Syndikat)*, pages 230-231, déposition du commerçant de charbons en gros *Vowinkel, de Dusseldorf*). Il est intéressant de voir comment, dans

Quand on suit l'évolution de certains des plus puissants cartels allemands, on remarque qu'ils ont parcouru tous les stades de développement ici passés en revue.

Illustrons encore cette évolution par un exemple concret, celui du Syndicat des aciéries (*Stahlwerksverband*), constitué le 1^{er} mars 1904 et renouvelé à plusieurs reprises jusqu'à ce que les événements politiques eurent raison de l'esprit syndical et que les contrats passés entre la Société et les usines adhérentes prirent fin, le 30 juin 1920 (1).

Examinons les raisons profondes du développement d'une des plus puissantes combinaisons industrielles qui aient jamais existé :

L'extension prise par les grandes aciéries allemandes, après la découverte du procédé Thomas (2), avait accru la production de l'acier en Allemagne au point qu'elle dépassait de beaucoup les besoins du pays.

Tout d'abord, les industriels allemands avaient tenté de parer aux exigences de la situation par des accords

le Syndicat des houilles, la tyrannie à l'égard des commerçants s'est accrue avec la puissance du Syndicat. (Cf. à ce propos les conditions de livraison imposées aux commerçants pour la période 1895-1896 avec celles entrées en vigueur le 1^{er} avril 1903, *loc. cit.*, Annexe VI, pages 285 et 287-291.)

Dans certains autres grands cartels allemands, les plaintes des commerçants n'ont pas été moindres que dans le Syndicat des houilles. Voir par exemple pour le cartel de l'alcool, organisation typique sur ce point, *loc. cit.*, *Heft 12 (Spiritusindustrie)*, pages 603-615, 622-623; pour celui des fabriques de papiers à imprimer, *loc. cit.*, *Heft 4 (Verband Deutscher Druckpapier-Fabriken)*, pages 153-154, etc...

1. Le *Verband* a été remplacé, pour certaines parties de sa sphère d'activité, par une combinaison nouvellement créée, « l'Union économique du fer » (*Eisenwirtschaftsbund*). Voir sur cette dernière corporation p.e. *Conrads Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Volkswirtschaftliche Chronik*, mars 1920, pages 150-151 et avril 1920, p. 204.

2. Voir plus haut, chap. IV, pages 128-129.

de prix conclus entre les grandes usines, pour éviter les oscillations trop fréquentes et trop sensibles du marché. Ces premiers accords ne produisant pas les résultats escomptés, — pour toutes les raisons que nous avons exposées plus haut, — on fonda des cartels plus solides qui vendaient les produits en qualité d'agents des usines associées. Mais ces cartels présentaient encore les inconvénients déjà signalés et n'exerçaient aucun contrôle efficace sur la production : les accords ne pouvaient être conclus, en somme, que pour la vente en Allemagne et au Luxembourg, mais non pour l'exportation au delà des frontières douanières (1).

L'insuffisance de ces cartels conduisit les gros maîtres de forges allemands à préférer une organisation plus vaste et plus astreignante, le *Stahlwerksverband*. Les précurseurs de ce Syndicat — comme le cartel des aciers demi-ouvrés, ceux des rails et des traverses, le syndicat de la machine, les cartels des grosses tôles et des tôles fines — existaient chacun pour soi, et plus ou moins sans réglementation de la vente des produits exportés. Le *Stahlwerksverband*, au contraire, voulait dès l'origine étendre son activité à tous les produits laminés. Il s'agissait avant tout de soumettre à son contrôle syndical la fabrication des produits lourds : demi-produits, matériel de voies ferrées et profilés. C'est d'ailleurs, depuis 1912, à ces mêmes articles que s'est borné son droit de réglementation. Les combinaisons antérieurement existantes : cartels des aciers demi-ouvrés, cartel des poutrelles, cartels des rails et des traverses, ne comprenant en somme qu'un nombre restreint de grandes usines mixtes, pouvaient fusionner facilement.

1. Voir, par exemple, sur l'insuffisance du Cartel des produits demi-ouvrés : *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 6 (Halbzeugverband)*, p. 393.

La production s'effectuant partout dans des conditions à peu près semblables, il n'était pas très difficile de trouver les bases d'une convention. Une fois l'accord établi pour les produits lourds désignés sous le terme de produits A, les usines sociétaires cherchèrent de même à arriver à une entente pour les produits B : fers et aciers en barres, machine, — matière première du fil de fer, — tôles, tubes, moulages et pièces de forges. Car, la majorité des usines unies fabriquant également des produits B, elles auraient la possibilité, la fabrication des produits A venant à être limitée, de se livrer d'autant plus activement à la fabrication de produits B, et d'amener ainsi la surproduction et la baisse des prix. Il y avait donc lieu de réglementer également la production des articles B, en même temps que celle des produits A. Aussi, pour régler efficacement la production sur la consommation, la création d'un organe englobant dans son action tous les produits s'imposait bientôt (1).

L'ancienne division en produits A et en produits B a été maintenue, lors du renouvellement du Syndicat des aciéries en 1907. Pour les produits A, comme pour les produits B, on avait attribué à chaque usine un quantum déterminé qui, selon les prescriptions du Bureau, ne devait pas être dépassé. Toutefois, les produits A étaient d'abord les seuls dont la vente et les prix fussent soumis au Syndicat; les produits B étaient vendus directement par les usines, à moins qu'il n'existât, pour certains d'entre eux, des cartels spéciaux. Lors de la constitution du Syndicat, on espérait qu'il pourrait assumer la vente des produits B, mais les

1. Jusqu'ici nous avons suivi l'exposé que l'on trouve dans les *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 10 (Stahlwerksverbände)*, Appendice 5, pages 502 503.

efforts faits dans ce sens ont échoué en 1907, l'entente n'ayant pu se faire avec les laminoirs simples fabriquant également des produits B et avec les aciéries Martin.

En 1912, on a abandonné complètement la fixation de quotes-parts pour les produits B; le *Stahlwerksverband* n'exerçait plus son autorité syndicale que sur les produits A. Pourtant, c'est bien dans les produits de la première catégorie que se trouve la clef de voûte de l'industrie du fer et de l'acier et, depuis 1904, son importance relativement à celle des produits A s'était encore constamment accrue en Allemagne.

Le Syndicat des aciéries ne fournit pas seulement un exemple d'une combinaison capitaliste ayant parcouru tous les stades de développement depuis les premiers accords vagues jusqu'au cartel rigide; on y voit aussi s'accuser la tendance des cartels modernes au développement vertical et horizontal, l'action sur un nombre toujours croissant de produits et d'industries, afin d'englober une sphère entière de production et de distribution. Une évolution analogue à celle du Syndicat des aciéries s'est faite dans le Syndicat rhénan-westphalien des houilles qui a absorbé les deux cartels des cokes et des briquettes, et dans d'autres combinaisons capitalistes parmi les plus puissantes. Aux cartels spéciaux se substituent successivement des groupements de cartels qui s'allient entre eux et forment de vastes combinaisons.

L'étude de l'évolution industrielle démontre jusqu'à l'évidence que c'est précisément le développement des grands cartels qui provoquera leur dissolution future. C'est notamment l'opposition d'intérêts existant entre les « établissements mixtes » et les « établissements simples » qui a introduit l'élément de dissolution dans les

puissantes combinaisons des industries allemandes du charbon et du fer. Cette opposition d'intérêts, somme toute une conséquence du développement technique de l'industrie (voir plus haut p. 128), se manifeste avec une force particulière dans les cartels. A l'époque du premier renouvellement du Syndicat des houilles, en 1903, les grands charbonnages disposant de hauts fourneaux et d'aciéries n'avaient déjà plus le même intérêt à l'organisation du Syndicat que les *charbonnages simples* (*reine Kohlenzechen*) et, pour obtenir leur affiliation — condition *sine qua non* de l'existence du Syndicat — il a fallu leur concéder des avantages, leur attribuer des quotes-parts élevées dans la production totale et leur permettre de conserver tout le combustible nécessaire à leur propre consommation; ils n'auraient à fournir au Syndicat que le surplus de leur production. Cependant, la supériorité technique des mines-usines se trouve par là fortifiée encore, parce qu'elles peuvent compenser la limitation du quantum de charbon à fournir au Syndicat en augmentant leur propre consommation dans leurs établissements métallurgiques.

Aussi les grands établissements mixtes n'ont-ils pas cessé depuis d'élargir leur champ d'action par des fusions horizontales et verticales.

Le Syndicat de la potasse (*Kalisyndikat*) et d'autres encore se trouvent dans une situation analogue à celle du Syndicat des houilles.

Certaines entreprises gigantesques dans l'industrie sidérurgique n'ont plus besoin d'entrer dans des combinaisons. Telles *Gelsenkirchen* (en 1914 : capital en actions 180 millions de marks, capitaux empruntés environ 65 millions); le *Phœnix* (plus de 133 millions de marks); la *Deutsch Luxemburgische Bergwerks-*

und Hüttengesellschaft (après sa fusion, en 1910, avec la *Dortmunder Union* : capital en actions et capitaux empruntés, jusqu'à l'emprunt hypothécaire de 25 millions du 20 mars 1914, — plus de 200 millions de marks); etc. (1).

Les combinaisons, au moins sous leur forme actuelle, gêneraient plutôt ces entreprises géantes. L'association des usines les plus modernes avec des établissements mal outillés, arriérés au point de vue technique, présente toujours des inconvénients pour les premières.

Or, le renouvellement du Syndicat des aciéries en 1912 complété en 1916 par celui du Syndicat des houilles, est significatif et caractérise une évolution technique des industries du charbon et du fer. Depuis plusieurs années déjà, les établissements mixtes de ces industries manifestaient une tendance à se séparer des établissements simples pour s'associer entre eux et constituer ensemble un groupement plus cohérent encore que le cartel. Le principe en serait la *fusion*, c'est-à-dire la propriété en commun par les actionnaires de tous les établissements, et non plus un contrat entre des entreprises distinctes.

On sait que le renouvellement du Syndicat rhénan-westphalien des houilles n'a pu avoir lieu, en 1916, que sous la menace du gouvernement allemand de créer un syndicat obligatoire (*Zwangssyndikat*), si un syndicat libre ne pouvait se former. On était alors en pleine guerre.

La période de l'Après-guerre, et notamment celle de l'occupation des régions du Rhin et de la Ruhr, n'a

1. Nous indiquons la situation financière à la veille de la Guerre, les chiffres d'après-guerre ayant perdu beaucoup de leur signification, par suite de la dépréciation de l'argent et de la spéculation.

pas été plus favorable au développement technique des cartels. Fin 1923, les négociations entre les propriétaires de mines pour la reconstitution du Syndicat rhénan-westphalien des houilles ayant encore échoué, le Gouvernement se vit obligé d'intervenir à nouveau et de contraindre les industriels récalcitrants à rester dans le Syndicat. Renouvelées pour cinq ans, en septembre 1924, cette combinaison « contrôle » maintenant 90 0/0 de la production.

En 1924, comme auparavant, c'étaient les grands établissements mixtes qui constituaient l'opposition et cherchaient à se dégager des strictes réglementations des cartels.

Nous enregistrons le fait sans y insister, bien décidé à borner notre étude de l'organisation des cartels allemands aux années d'avant-guerre, période plus normale et exemplaire du développement capitaliste des industries.

Qu'une réorganisation complète n'ait pas cessé d'être envisagée comme inévitable, c'est ce que montrent les efforts des grands établissements mixtes pour empêcher qu'aucun d'eux, devançant les autres, n'acquière une supériorité technique trop sensible. Que *Gelsenkirchen* bénéficie d'une acquisition nouvelle, qu'un perfectionnement technique augmente sa puissance de production, aussitôt les grandes entreprises rivales s'empressent de l'imiter. Elles y sont bien forcées, si elles ne veulent pas se voir faire la loi dans une combinaison future.

La nouvelle orientation du Syndicat des aciéries, depuis 1912, ne pouvait guère apporter de grands changements dans cette évolution de l'industrie. La lutte pour la plus grande quote-part, poursuivie par les entreprises géantes du fer et de l'acier, — lutte si

Après la crise de 1907, — était encouragée jusqu'en 1912, pour les produits B, par l'attribution de quotes-parts extrêmement fortes appelées souvent quotes-parts « de fantaisie ». Entre le renouvellement de cette pratique des quotes-parts élevées et l'abandon complet de la fixation du « contingent » pour les produits B, la différence effective est peu sensible (1).

On voit que les cartels allemands ne sont pas le dernier mot de la combinaison industrielle et ne constituent, en somme, qu'une forme de transition vers les trusts américains. Leur développement dans ce sens n'incarne pas l'évolution entière des industries allemandes du charbon et du fer.

Des contre-tendances, tout aussi remarquables, se font jour dans les établissements simples. Et l'on peut d'ores et déjà prévoir que, si les grandes usines mixtes, dans ces industries, préparent leur union future en une sorte de trust, les établissements simples se trouveront obligés de s'unir pour opposer un nouveau cartel au colosse qui va naître (2).

1 La décision de 1912 a été prise dans le Syndicat des aciéries grâce à une majorité résolue dirigée par la Société Friedr. Krupp, contre la minorité menée par MM. Thyssen, A. Kirdorf, et E. Kirdorf et qui, au dernier moment, aima mieux renoncer à la fixation des quotes-parts pour les produits B, que de voir échouer entièrement ses efforts pour la prolongation du Syndicat. M. ADOLF KIRDORF a écrit au moment critique, dans la *Frankfurter Zeitung* (du 21 avril 1912 : *Zur Frage der Verlängerung des Stahlwerksverbandes*), un article où il dit : « Un syndicat sans fixation des quotes-parts pour les produits B n'est pas un syndicat des aciéries. » En réalité les participants les plus influents du cartel des aciéries étaient déjà convaincus, en 1912, qu'il ne s'agissait plus que d'un pis-aller et pour les très grands établissements produisant tout, depuis l'ensemble de leurs matières premières jusqu'aux produits finis, la forme du Syndicat allemand était déjà devenue surannée.

2. C'est là une question de vie ou de mort pour les entrepreneurs, capitalistes en question, et la nécessité de cette organisation des établissements simples a été également démontrée par l'histoire du

Mais, contre ces deux énormes puissances économiques : d'une part les grandes usines mixtes, s'élargissant incessamment, à la fois dans les directions « horizontale » et « verticale », d'autre part les anciens cartels, réunissant dans la direction « horizontale » seule tous les producteurs et intermédiaires, se dresse maintenant, menaçante, une troisième puissance : celle des consommateurs.

Sous la forme des coopératives de consommation, cette dernière puissance a acquis une position singulièrement fortifiée depuis la révolution de 1918.

Lorsque, par son décret du 2 novembre 1923, le Gouvernement de l'Empire allemand imposa sa haute direction, munie de pouvoirs spéciaux, à l'organisation et à l'activité des cartels, cette mesure gouvernementale reçut l'approbation générale du pays. Et il est significatif de constater que, parmi les forces qui ont insisté

Syndicat rhénan-westphalien des fontes brutes (*Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat*) constitué à Dusseldorf en 1897. Ce syndicat n'ayant pas été renouvelé à son expiration, le 31 décembre 1908, une lutte acharnée s'est engagée entre les différentes sociétés, — lutte qui a eu surtout le caractère d'une guerre d'extermination faite par les grandes usines mixtes aux établissements simples. A la fin, en août 1910, un nouveau syndicat des fontes fut constitué dans les régions industrielles de l'Allemagne occidentale (siège Essen); mais, comme on l'a dit, « les cloches qui ont sonné sa naissance, annoncèrent en même temps la mort des hauts-fourneaux simples » (*reine Hochofenwerke*). Le nouveau pacte consacrait pleinement la victoire des usines mixtes, qui imposèrent leur volonté collective aux établissements rivaux. En effet, les premières conclurent d'abord une entente entre elles, relative à la production de la fonte, en prenant pour base des quotes-parts les quantités de charbons produites par chaque société pendant les derniers mois. Devant ce fait accompli, les établissements simples n'avaient plus qu'à reconnaître les nouvelles positions prises. Le cartel des fontes brutes d'Essen après avoir été plusieurs fois renouvelé, fut réorganisé, en 1921, sur une base de répartition nouvelle, et prorogé jusqu'à fin 1926.

à ce que l'action des cartels soit restreinte et sévèrement contrôlée, se trouvaient à la fois les sociétés coopératives et diverses usines mixtes, entre autres celles du groupe Stinnes.

Depuis la Guerre de 1914, il y a, en Allemagne, un changement sensible, non seulement dans la base de l'organisation des industries, mais encore dans l'attitude prise par les populations à l'égard des monopolisateurs de la production et de la distribution.

IV. — COMPTOIRS DE VENTE FRANÇAIS

Dans les pays modernes de l'Europe occidentale et aux Etats-Unis, les combinaisons présentent les mêmes tendances à une organisation supprimant de plus en plus la concurrence entre les grands entrepreneurs et à une substitution successive des intérêts capitalistes collectifs aux intérêts particuliers. Cependant, on peut dire que les combinaisons de ces pays offrent moins de variété dans la réglementation, et surtout on n'y rencontre point cette organisation qui, dans l'Europe centrale, impose aux industriels et aux commerçants une discipline que l'on peut qualifier de militaire. Les cartels reflètent en quelque manière l'habitude de la vie réglementée et la docilité des Allemands.

On ne saurait négliger ce facteur psychologique dans l'étude de l'organisation des combinaisons capitalistes d'autres pays. Si les mêmes besoins d'entente se sont fait sentir dans tous les pays de production capitaliste moderne, c'est moins sur la réglementation que sur des situations de fait que reposent les combinaisons qui y pourvoient en Europe occidentale et en Amérique.

Les *Comptoirs de vente* français, qui souvent ont été

précédés, eux aussi, par des ententes de nature plus vague, ressemblent aux cartels allemands en plein développement, ceux de la quatrième catégorie distinguée par nous. Dans la pratique, ces comptoirs remplacent les industriels sociétaires pour les opérations prévues dans les statuts et concernant la vente des produits. Ce sont des sociétés anonymes ou en nom collectif, dont la Direction reçoit les commandes, les transmet aux établissements adhérents, surveille ces derniers et correspond officiellement avec la clientèle, en sorte que les rapports directs entre celle-ci et les associés se trouvent sinon complètement, du moins en grande partie abolis. La Direction est une sorte de fondé de pouvoirs des associés, lesquels se réservent la haute direction de la combinaison : la fixation des prix, la réglementation de la production.

L'organisation de ces comptoirs est en général moins compliquée que celle des cartels de haut développement. L'absence de rapports directs entre les sociétés contractantes et la clientèle simplifie singulièrement la surveillance, et toute réglementation non strictement nécessaire a pu être évitée.

Cependant, les comptoirs français ne sont pas en général moins astreignants que les cartels, quoiqu'en disaient les représentants de différents comptoirs interrogés par nous au cours d'une enquête. Ils prétendaient tous que leurs ententes laissent aux sociétés adhérentes plus d'indépendance et d'initiative que les cartels (1).

1. M. PAUL DE ROUSIERS, *Les Syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, Paris, 1912, chap. IV, pages 181-183, s'est encore efforcé de prouver qu'il existe une « différence profonde » de caractère entre le Comptoir de Longwy et les Bureaux de vente des syndicats allemands.

Considérant la situation actuelle, nous ne pouvons, d'une façon générale, accepter cette manière de voir. Nous ne nions pas (voir plus haut) que les entrepreneurs capitalistes français ne se montrent souvent soucieux, surtout à l'origine des ententes, de leur indépendance; mais la même constatation doit être faite au sujet des premières combinaisons capitalistes en Allemagne.

Examinant les faits, nous constatons volontiers qu'au moment de notre enquête, en 1912, le Comptoir des poutrelles français n'avait pas restreint dans les mêmes proportions que le cartel allemand, le nombre des modèles, chaque société française conservant ses propres albums et les modèles auxquels tiennent souvent les gros clients français, telles les compagnies de chemins de fer. Il n'est pas difficile de trouver nombre de cas analogues, où les cartels allemands sont tout aussi soucieux de déférer aux désirs et aux préférences de la clientèle.

Nous ne pouvons juger qu'en gros ce chaos de règlements que présentent les cartels et les comptoirs. Avant la Guerre, nous avons comparé les statuts du *Comptoir Métallurgique de Longwy* et de son annexe, le *Comptoir d'Exportation des fontes de Meurthe-et-Moselle*, puis ceux du *Comptoir des poutrelles*, du *Comptoir des ressorts de carrosserie*, etc., avec les statuts de divers cartels de la métallurgie publiés lors de la grande enquête allemande; or, nous n'avons discerné aucune différence fondamentale entre les cartels et les comptoirs (1).

1. Quant à l'efficacité réelle et même à la rigidité d'organisation, nous renvoyons le lecteur aux articles 24, 27, 28, 31, 37 et 45 des statuts du *Comptoir Métallurgique de Longwy*, en vigueur jusqu'au 31 décembre 1928.

Par exemple, l'article 37 prescrit : « Le Comptoir fera vérifier le

Ce disant, il faut cependant faire une exception pour certains cartels allemands, comme le *Stahlwerksverband* dont il a été question plus haut, cartels arrivés au plus haut degré de développement et très voisins de la forme d'organisation adoptée par les trusts américains.

Pour caractériser les comptoirs français et les cartels allemands, il ne faut pas perdre de vue que souvent le point de départ a été différent. En France, ce sont des considérations d'ordre technique, notamment le désir qu'avaient les entrepreneurs capitalistes de réaliser des économies, qui les ont tout d'abord conduits à la création des bureaux de vente. Si ces combinaisons tendent également à dominer de plus en plus le marché, c'est postérieurement, par l'entente et graduellement, que ce besoin s'est révélé. Il se satisfait actuellement encore par d'autres moyens, par des organisations capitalistes *sui generis*, et par des intrigues politiques, plutôt que par la puissance économique des comptoirs de vente. (Notons tout en particulier, pour les industries de la métallurgie, les différentes *Chambres syndicales* des industriels, aujourd'hui réunies dans l'*Union des Industries métallurgiques et minières*.)

L'emploi par les industriels français de procédés secrets tient dans une large mesure à ce que la législation de leur pays a rendu souvent difficile, sinon la constitution effective de combinaisons capitalistes visant

« quantités prélevées par chaque associé pour l'alimentation de ses usines de transformation.

« Chaque associé s'engage, pour toutes les usines lui appartenant
 « qui produiront ou consommeront des fontes de Meurthe-et-Moselle,
 « à mettre à la disposition de la personne étrangère aux sociétés
 « contractantes, chargée par le Comptoir du contrôle des usines, ses
 « livres de fabrication, de factures et d'expéditions et, généralement,
 « tous les documents, quels qu'ils soient, jugés exigibles par le
 « Comptoir comme moyen de vérification de la correcte exécution
 « par lui du présent contrat. »

à l'accaparement du marché, du moins la liberté de leur action. Pendant tout un siècle, l'article 419 du *Code pénal* a interdit en France la « coalition entre les principaux détenteurs d'une même marchandise ou denrée, tendant à ne pas la vendre ou à ne la vendre qu'à un certain prix ». Comme les grands industriels et commerçants unis dans des cartels ou des comptoirs représentent les classes dominantes de la société actuelle, la législation ne les a guère gênés en fait et est restée lettre morte (1).

Cependant, lors d'une enquête personnelle faite par nous quelques mois avant la Guerre internationale, nous avons été frappé du soin que prenaient les directeurs des comptoirs de vente pour éviter que leur combinaison ne paraisse vouloir restreindre la vente des marchandises ou en hausser le prix, et dans les statuts des comptoirs que nous avons pu étudier, nous avons en vain cherché ce genre de stipulations qu'on rencontre fréquemment dans les statuts des syndicats allemands.

En Allemagne, pays d'évolution industrielle rapide et où les anciennes prescriptions contre l'usure dans la vente des marchandises avaient disparu du Code, le développement des cartels a été autre. La volonté des grands entrepreneurs capitalistes de restreindre et de supprimer la concurrence, puis de dominer le marché de leurs produits, — bref la tendance au monopole, —

1. Vers 1840 et 1850, l'article 419 a été employé contre les premières combinaisons capitalistes françaises. Il servit depuis, de temps en temps, tel une sorte d'épouvantail : affaire des cuivres (1888-1889), accaparement des sucres (1901). Pendant la Grande Guerre, l'article 419 a joué un rôle plus effectif, « mobilisé » — comme on l'a exprimé — par la loi du 20 avril 1916, à l'arrière, dans les Chambres correctionnelles. L'article 10 de cette dernière loi, en effet, soumet aux peines édictées par l'article 419 du Code pénal le délit de « spéculation illicite ». La loi du 20 avril 1916, restée en vigueur jusqu'au 24 octobre 1922, n'a pas été prorogée.

y a été placée tout d'abord au premier plan. D'une façon générale, l'introduction de perfectionnements techniques n'a occupé jusqu'à présent qu'une place secondaire dans la constitution de leurs combinaisons industrielles. A ce point de vue, les cartels allemands se rapprochent des trusts américains, pour lesquels d'ordinaire l'accaparement du marché national ou international est également le but principal.

V. — POOLS ET TRUSTS DES PAYS ANGLO-SAXONS

Les conditions psycho-sociales qui expliquent la différence d'évolution des combinaisons capitalistes allemandes et françaises, font également comprendre pourquoi le nombre des véritables cartels est resté, jusqu'à nos jours, très restreint en Angleterre. Les fusions de grandes entreprises, en vue de perfectionnements techniques et d'économies à réaliser dans la production, s'y sont pourtant multipliées, ces dernières années, dans les chemins de fer et les entreprises de navigation, dans les industries du fer et de l'acier, les industries textiles et chimiques, etc.

Les *pools* des pays anglo-saxons ressemblent de fort près aux cartels allemands (1).

Dans l'industrie des chemins de fer, aux Etats-Unis, où les premiers *pools* ont pris naissance (2), c'étaient

1. Nous passons sous silence, pour ces pays, les *corners* et les *rings* qui ne sont pas des combinaisons de producteurs ayant pour but l'organisation d'une industrie ou d'un commerce, mais des tentatives éphémères de spéculateurs visant à faire monter les prix par l'accaparement de grandes quantités de marchandises d'une certaine sorte ou, au contraire, à les faire baisser au moyen de grosses ventes.

2. Parmi les premiers *pools*, on compte celui qui a été conclu en 1870 entre les trois Compagnies : le *Chicago and Northwestern*, le

des ententes entre différentes compagnies rivales pour se partager l'ensemble du trafic, chaque compagnie s'engageant à respecter la quote-part des autres. Cette entente mettait fin à une guerre de tarifs ruineuse et rendait vaines les menaces des gros transporteurs de leur retirer leur clientèle si elles refusaient de leur consentir des diminutions de tarifs (1).

Le sens du mot de *pools* a beaucoup changé. Ces combinaisons se sont étendues également à différentes branches de l'industrie et du commerce. Ce ne sont pas seulement les commandes ou, dans les industries, les quantités produites des marchandises, qui ont été « mises ensemble » (*pooled*), mais également les profits. Bientôt les *pools* ont présenté des variétés tout aussi marquées, dans leurs traits fondamentaux, que les cartels. On distinguait des *pools* groupant les entreprises pour : a) *la production*, en désignant à chaque adhérent une certaine quote-part de la production entière; ou b) *l'écoulement* des produits, en définissant le marché de chacun des membres; ou encore c) les *bénéfices* des entreprises, lesquels, versés dans une caisse commune, étaient distribués *au prorata* de la quantité produite.

Au degré le plus achevé de leur développement, — le cas mentionné sous c), — les *pools* combinent la

Rock Island et les *Burlington Roads*, pour le trafic *Chicago Omaha*.

1. Le président Roberts, du *Pennsylvania Railroad*, a défini un *pool* comme « une association de compagnies de chemins de fer ayant pour but une juste division du trafic sur des points où il y a concurrence et le maintien des tarifs raisonnables qu'on y peut accorder. » Et un spécialiste non moins connu, M. Blanchard, se référant devant l'*Industrial Commission* au Sénateur Platt, du Connecticut, l'a défini comme « une entente entre chemins de fer concurrents ayant pour fin de se partager les affaires suivant de justes proportions: cela, et rien de plus. » (Voir *Final Report of the Industrial Commission*, — vol. XIX of the *Commission's Reports*, — *Transportation*, p. 329.)

réglementation de la production et la fixation des prix. Un exemple intéressant de cette forme de pool est fourni en Angleterre par l'Association des fabricants de farine du Nord de l'Irlande (*North of Ireland Corn Millers' Association*) fondée en 1900 par vingt-trois fabricants de farine de maïs et renouvelée d'année en année (1).

Les pools présentent, avec les côtés forts, tous les désavantages des cartels. Aux États-Unis, les compagnies de chemins de fer se montraient le plus souvent peu disposées à déboursier l'argent qu'elles croyaient avoir bien et dûment gagné parce qu'elles avaient effectivement transporté des marchandises. En outre, les procédés des premiers pools pouvaient facilement se convertir en subventions accordées aux compagnies les moins importantes ou les moins honnêtes (2). En ce qui concerne les pools réglementant, dans l'industrie, la production et les prix des marchandises, leur faiblesse d'organisation se révélait surtout aux périodes de prospérité. Quand les prix devenaient rémunérateurs, les entrepreneurs capitalistes cherchaient tous à étendre la production et la vente de leurs articles et les ententes qui les en empêchaient furent facilement dénoncées, malgré les amendes infligées en cas de fraude et de contravention (3).

Il faut encore mentionner l'hostilité de la législation qui, en Angleterre et plus encore aux États-Unis, a traité d'illégaux tous les « contrats restreignant la liberté du commerce » (*contracts in restraint of trade*), de sorte que les entrepreneurs unis dans un pool sont

1. Voir les statuts de ce pool chez HENRY W. MACROSTY, *loc. cit.*, *Appendix*, II, pages 353 et suiv.

2. Voir *Final Report*, *loc. cit.*, p. 332.

3. *Ibidem*, *Industrial Combinations*, p. 596.

dans l'impossibilité d'assurer par des moyens légaux l'exécution de leur contrat. Aux Etats-Unis, la loi sur la réglementation du commerce de 1887 interdit expressément tous les pools entre les compagnies de chemin de fer.

On comprend maintenant que les pools, bien que très fréquents pendant quelque temps aux Etats-Unis, aient été éphémères; le plus souvent ils préparèrent la voie à des combinaisons plus stables, où la propriété en commun — situation durable — remplace l'accord verbal et le traité écrit conclus pour une période déterminée. Les pools ont montré l'opportunité et la nécessité des fusions et préparé la formation des *trusts* (1).

Un *trust* est une combinaison de plusieurs entreprises, jadis indépendantes, dans une entreprise unique qui est la propriété collective des entrepreneurs sociétaires.

Il diffère d'un cartel ou d'un pool en ceci : non seulement les services commerciaux des entreprises associées sont tous remplacés par un service unique dirigeant la vente de tous les produits, mais l'association assume aussi l'entière direction technique des établissements réunis.

Dans un cartel, même au plus haut degré de son développement, les établissements restent sous la direction technique indépendante des industriels qui en sont les propriétaires (voir notre définition). Ceux-ci dirigent la fabrication; c'est à eux que profitent les avantages résultant du progrès de la fabrication et de toute invention nouvelle qui est introduite. La volonté collective de l'association ne s'impose que dans la distri-

1. Voir notre *Théorie de la Valeur*, chap. XVII, pages 398-399.

bution des marchandises et leur vente sur le marché.

Dans un trust, au contraire, les établissements sont complètement absorbés dans l'organisme dont ils font partie. Non seulement les avantages obtenus dans l'écoulement et la vente, mais aussi ceux que procure la fabrication sous une direction centrale, profitent à la collectivité des adhérents, à la fois aux actionnaires qui touchent des dividendes et aux porteurs d'obligations qui touchent des intérêts.

C'est pourquoi, au point de vue technique, le trust est une forme d'association supérieure au cartel et au pool. En effet, le trust juxtapose les perfectionnements résultant de la concentration industrielle à ceux que donne la concentration commerciale.

D'après notre définition, les *fusions* d'entreprises capitalistes, dont il a été question au début de ce chapitre, sont en réalité des trusts. Elles en reproduisent tous les traits, bien que dans des proportions moins accentuées. Elles présentent les mêmes avantages techniques dûs à la concentration des établissements sous une direction centrale (1), joints à ceux qui découlent de la nature permanente de la combinaison. C'est ce qui nous a fait dire que la *Carnegie Company* était déjà en réalité un trust avant son entrée dans la *United States Steel Corporation*. De même plusieurs grandes fusions (*amalgamations, combines*) dans les industries anglaises sont des trusts. Telles l'*Associated Portland Cement Manufacturers, Limited*, combinaison formée en juillet 1900 pour acheter les établissements de vingt-sept entreprises particulières et sociétés ; la *Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association*, formée en mai 1898 pour convertir en une seule entre-

1. Cf. sur ces avantages le chap. VIII du présent volume, pages 262 et suiv.

prise trente et une filatures de cotons fins et de fabriques de fils doublés; la *Calico Printers' Association*, groupant, depuis le mois de décembre 1899, quarante-six imprimeurs sur calicot des environs de Glasgow et de Manchester et treize maisons faisant le commerce du même article dans les deux villes; la *Salt Union*, formée par soixante-quatre entreprises de l'industrie du sel du Cheshire, de Middlesbrough et d'Irlande, qui, en automne 1906, s'unit encore en une sorte de cartel (la *North-Western Salt Company*) avec la presque totalité de ses *outsiders*; l'*Imperial Tobacco Company* unissant, en novembre 1901, treize des plus grandes manufactures de tabac (capital total £ 11,957,022) pour combattre l'invasion en Angleterre du trust américain (l'*American Tobacco Company*); et ainsi de suite.

Des fusions pareilles ne présentent, comparées aux trusts, qu'une forme inférieure d'association. Le besoin d'indépendance, si commun parmi les Anglo-Saxons, puis le fait déjà signalé qu'un nombre considérable des entreprises dans toutes les branches d'industrie sont de longue date, en Angleterre, des « biens de famille », tout cela a contribué à maintenir cet état d'infériorité (1). Cette remarque s'applique surtout à la période où se

1. Les « biens de famille » sont partout obstacle à la constitution de grandes entreprises et aux combinaisons modernes, même dans les pays de développement industriel relativement récent. Voir par exemple, l'opinion suivante de M. Schaltenbrand, président du Comité directeur du Syndicat des aciéries de Dusseldorf : « La forme du trust américain était exclue pour nos établissements et cela pour plusieurs motifs. D'une part il s'agit encore très souvent dans notre industrie — je dirai volontiers grâce à Dieu — de « propriétés de famille », qui conservent ce caractère malgré leur transformation en sociétés par actions : les actions restent toujours dans les mêmes mains et les propriétaires attachent tant de prix à la propriété de leurs établissements qu'ils ne consentiraient jamais à les abandonner. » (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 10, — Stahlwerksverbände, — p. 235.*)

sont multipliées les fusions en Angleterre, — en même temps que les trusts en Amérique, — de 1899 à 1901. Les organisateurs de combinaisons avaient alors à vaincre tous les préjugés et toutes les routines des entrepreneurs capitalistes encore ignorants des nouvelles méthodes industrielles.

Dans les industries textiles, l'*English Sewing Cotton Co* était gérée, à ses débuts, par un Conseil de dix-sept directeurs, anciens propriétaires d'usines; la fusion des blanchisseries (*Bleachers' Association*) en comptait, à son origine, quarante-neuf; la *Calico Printers' Association*, non moins de quatre-vingt-quatre, dont huit actifs, en qualité de directeurs exécutifs. Etant donné leur constitution défectueuse, plusieurs des fusions anglaises ont dû subir une réorganisation radicale, ou ont complètement échoué. La réorganisation des imprimeurs sur calicot a donné lieu à une enquête des plus intéressantes, à laquelle nous devons un document de haute valeur économique et technique. En effet, le Comité d'enquête, composé de six directeurs de la combinaison et six *outsiders*, industriels ou commerçants de compétence notoire, a résumé ses observations dans un rapport où les principes de l'organisation industrielle sont exposés en même temps que les conseils pratiques donnés par le Comité (1).

« Le public, a dit le Comité, n'a pas été invité à s'intéresser à un agrégat de soixante-quatre établissements détachés et destinés à être exploités par les vendeurs d'une façon plus ou moins indépendante suivant les mêmes méthodes qu'auparavant. Au contraire, il a

1. Voir le Rapport daté du 9 septembre 1902, publié *in extenso* chez HENRY W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry, Appendix IV*, pages 372 et suiv. Pour l'historique de la réorganisation de la *Calico Printers' Association*, cf. le même ouvrage, chap. V, pages 149 et suiv.

été nettement exposé dans le prospectus que l'association, à laquelle le public était invité à souscrire, serait une entreprise consistant en un certain nombre de parties composantes placées sous le contrôle d'une autorité centrale; les affaires seraient dirigées suivant une méthode différente de celle qui a été suivie dans le passé, cette direction étant nécessaire pour assurer au capital employé un bénéfice plus élevé que celui qui était obtenu autrefois. »

Le Comité attira l'attention sur le fait que certains des vendeurs-directeurs posaient comme condition qu'ils continueraient à gérer « leur établissement » comme auparavant et conformément à leurs propres idées, sous le prétexte qu'ils en connaissaient les besoins mieux que personne. Comme conséquence de l'examen critique complet fait de la situation, le Comité finit par proposer la création : A) d'un Conseil de direction (*Board of Directors*) de six à huit membres; B) d'un Bureau exécutif (*Executive*) de deux à quatre membres; C) de Comités consultatifs (*Advisory Committees*) de trois à huit membres pour les sept branches de l'entreprise. C'était constituer un organisme merveilleux au point de vue technique et administratif et dans lequel trois corps différents devaient se partager les diverses fonctions nécessairement comprises dans la direction d'une grande entreprise moderne : a) la haute surveillance (le Conseil), b) l'administration (le Bureau) et c) les avis techniques (les Comités consultatifs).

La réorganisation a fait entrer la combinaison anglaise des imprimeurs sur calicot dans la voie suivie par les cartels allemands les plus développés et les trusts américains. C'est dans la même direction qu'ont évolué les fusions anglaises les plus importantes.

Il y a un autre motif encore pour identifier les fusions les plus récentes et les mieux organisées avec les trusts : ces combinaisons présentent de fortes tendances au perfectionnement technique et à la réalisation d'économies par la concentration industrielle, ainsi qu'à la monopolisation de leur industrie et à l'accaparement du marché par la centralisation financière.

Bien qu'à l'origine, les fusions anglaises aient été souvent différentes de ces trusts, pour lesquels l'accaparement du marché était, dès l'abord, le but primordial, néanmoins, par leur évolution ultérieure, les deux sortes de combinaisons sont devenues, et souvent au même degré, des organisations monopolisatrices.

Il est intéressant, à ce sujet, de constater que certaines fusions anglaises, de même que plusieurs trusts américains, ont été précédées par des conventions de prix révélant dès le début leur tendance au monopole : « Messrs J. & P. Coats, dit Henry W. Macrosty, ont succédé à une association de vente, le *Central Thread Agency* ; l'*English Sewing Cotton Company* est issue d'une association de fabricants anglais de fils de coton à coudre, association visant des buts commerciaux ; la *Bleachers' Association* s'est constituée en vue d'une réalisation plus complète des avantages obtenus par des associations de prix ; la *Yorkshire Woolcombers' Association* s'est fondée sur les ruines d'une tentative malheureuse pour réglementer les prix ; et les différentes « amalgamations » dans l'industrie de la teinturerie du Yorkshire avaient eu leur chemin tracé d'avance par « l'alliance » pour la réglementation des salaires et des prix inaugurée en 1894. » (1).

1. HENRY W. MACROSTY, *loc. cit.*, chap. V, *The Textile Industries* p. 121. Voir aussi *loc. cit.*, *Introductory*, p. 14 où M. Macrosty s'appuie sur des cas de cette sorte dans sa réponse à M. Jos. Grunzel

L'animosité du grand public et l'hostilité de la législation ont été des facteurs décisifs dans la naissance et l'évolution des trusts. Ce fait a retenu notre attention dans notre premier tome (1), où nous avons à étudier la valeur des marchandises sous le régime du monopole. Remarquons que l'organisation la plus moderne, adoptée par les grandes combinaisons monopolisatrices, celle de la *Holding Company* , se rencontre dans les fusions les mieux conditionnées d'Angleterre aussi bien que dans les trusts d'Amérique. Ainsi l' *English Sewing Cotton Company* a fusionné les filatures adhérentes de façon à en posséder toutes les actions et à pouvoir en nommer les directeurs. De même, la *Nobel Dynamite Trust Company* s'est constituée pour acheter les actions de quatre sociétés de dynamite, etc.

Avec la *Holding Company* , nous sommes arrivés au degré le plus élevé de la combinaison capitaliste. Comme elle consiste en une société centrale possédant toutes les actions ou du moins la majorité des actions des établissements constituants, elle présente des avantages réels pour les grands entrepreneurs capitalistes, comparée à cette autre forme encore fréquente où les sociétés et les entrepreneurs particuliers ont vendu effectivement leurs établissements à la fusion ou au trust. L'achat de la majorité des actions des sociétés constituantes suffit à la combinaison mère pour avoir la haute direction de tous les établissements faisant partie du trust. Elle voit ses charges financières considérablement diminuer par ce fait, d'autant plus que la

(*Ueber Kartelle*, p. 14) qui voit entre les cartels et les trusts une différence, non de degré mais de nature et prétend qu'en Europe, dans les dernières trente années, on n'aurait observé aucun cas de passage d'une de ces formes à l'autre. C'est là encore une légende qui était en train de se former et qui s'en va.

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVII, pages 399 et suiv.

direction des affaires revient souvent à une partie des actions seulement, et que l'autre partie, de même que les obligations émises par les diverses sociétés constituantes, peuvent rester entre les mains de leurs détenteurs primitifs. Voici en quels termes l'*Industrial Commission* a apprécié la supériorité de la *Holding Company* : « Dans la direction de cette forme de combinaison, les gérants et les directeurs de la compagnie centrale se comportent légalement comme un simple conseil d'actionnaires. Ils ne peuvent pas, *ex-officio*, donner des ordres aux gérants des sociétés constituantes; mais, comme ils ont le pouvoir de nommer ces gérants, leur avis doit être suivi.

« Cette forme, sous laquelle la société centrale possède le capital au lieu d'avoir eu à acquérir les propriétés des sociétés d'abord séparées, présente, en matière d'organisation et quand il s'agit d'acquérir des marques de fabrique, des relations commerciales (*good will*), etc., une souplesse et une commodité qu'on ne trouve pas dans les sociétés qui possèdent les établissements. » (1).

Avec un minimum de capital engagé, quelques grands financiers, avant tout des banques, peuvent donc obtenir, par la création d'une *Holding Company*, la haute main sur un nombre maximum d'établissements de l'industrie, du commerce ou des transports. C'est l'apogée du système capitaliste. Et, comme les banques travaillent en grande partie avec les sommes qui leur sont confiées par leur clientèle, c'est donc l'apogée de la méthode financière qui consiste à travailler avec l'argent d'autrui, divisant les risques entre tous les participants.

1. Voir *Report of the Industrial Commission*, vol. XIX (*Final Report*), *Industrial Combinations*, p. 608.

C'est une combinaison industrielle et financière du même genre qui a permis aux Etats-Unis la constitution d'une entreprise comme la *United States Steel Corporation*, fondée au mois de mars 1901 par la coalition de huit trusts différents, — société géante dont le capital se montait dès l'origine à 1,404,000 dollars et qui avec ses 2,147 établissements exerçait immédiatement son droit de contrôle sur 70 0/0 environ de la production de fer et d'acier des Etats-Unis (1).

Il est vrai qu'aux Etats-Unis, l'achat des actions d'une société par une autre, qui lui a fait concurrence, ou la fusion de sociétés rivales au moyen de l'achat de leurs actions par une autre société, a été interdit par le *Clayton Act* du 15 octobre 1914 (2). Mais il reste à savoir quels moyens les financiers omnipotents trouvent pour passer à travers les mailles de la loi et pour adapter leurs intérêts personnels aux conditions techniques d'après Guerre. Nous y reviendrons dans un chapitre ultérieur (3).

1. *Ibid.*, *Mining*, p. 229. Cf. pour les détails de l'organisation du Trust, *loc. cit.*, p. 616 et vol. XIII du même *Rapport*, pages xov et suiv. Un historique complet du Trust se trouve dans l'intéressante publication : *Report of the Commissioner of Corporations on the Steel Industry, Part I*. Ce rapport constitue le huitième et dernier volume de l'Enquête officielle faite sur le Trust de l'Acier et parue en 1912 (Washington) sous le titre : *Hearings before the Committee on Investigation of United States Steel Corporation*.

2. *Clayton Anti-Trust Act*, sect. 7. Cf. la publication du BUREAU OF CORPORATIONS : *Trust Laws and Unfair Competition*, Washington, 1916, pages 134-135.

3. Voir plus bas chap. XXV.

VI. — UNION ET COORDINATION DES INDUSTRIES
SOUS LE RÉGIME CAPITALISTE

Par toutes les ententes et les combinaisons des entrepreneurs et des grands financiers, les tentacules du capitalisme s'étendent partout et se multiplient de plus en plus dans toutes les branches de l'industrie, du commerce et des transports.

Qu'ils adoptent la forme du cartel, ou celle de la fusion ou du trust, les pays peu industrialisés et retardés suivent les exemples donnés par les pays grand-industriels. Étant donné le développement technique, la conquête des différents marchés réclame inévitablement l'entente préalable des producteurs intéressés.

Quand on considère certaines associations parmi les plus vastes, comme le Syndicat des aciéries, ceux des houilles et de l'alcool, en Allemagne, les trusts de l'acier, du pétrole, du tabac, etc., aux États-Unis, on voit que ce sont des organisations englobant, dans des pays entiers, toutes les branches d'une industrie (1).

Tel devient le but des grandes combinaisons, cartels, pools et trusts : unir à la production des matières pre-

1. Une seule des combinaisons composant le trust de l'acier américain, la *Carnegie Company* extrayait déjà à l'époque de son entrée dans ce trust, tout le minerai qu'elle consommait, soit plus de 4 millions de tonnes par an, de ses propres mines. Elle possédait sur les grands lacs 12 bateaux qui transportaient une grande partie de ces minerais ; et, à la même époque, elle avait encore d'autres bateaux en construction. Elle transportait aussi une partie de ses minerais par son propre chemin de fer à ses usines de Pittsburg. Ce chemin de fer, le *Bessemer and Lake Erie Railroad*, va de Conneaut Harbor à Pittsburg, un trajet d'environ 156 milles. Il est particulièrement propre aux lourds transports. Il fait aussi le service des voyageurs et le trafic des marchandises en général, mais la plus grande partie de son trafic lui vient de l'entreprise Carnegie. (Voir *Report of the Industrial Commission*, vol. XIII, p. XCVII.)

mières de diverses sortes celle des demi-produits et des produits livrés directement à la consommation.

Plusieurs de ces combinaisons sont arrivées déjà au monopole plus ou moins complet. Lors de l'enquête allemande, en 1906, sur le cartel de l'alcool (*Zentrale für Spiritusverwertung*), ce cartel accaparait déjà complètement le marché; ses distilleries avaient produit pendant les exercices précédents de 75 à 79.7 0/0 de l'alcool allemand (1). En avril 1911, des *outsiders* puissants, comme la *Ostdeutsche Spritfabrik*, ont dû renoncer à la lutte contre le cartel; dans le courant de la même année, presque tous les producteurs d'alcool restés indépendants les ont suivis. Le monopole de la *Zentrale* pouvait dès lors être considéré comme quasi-complet, le cartel représentant 90 0/0 de la production totale d'alcool en Allemagne et environ 91 à 92 0/0 des distilleries d'alcool de pommes de terre. De même, l'Enquête a établi que le cartel allemand des pointes fournissait déjà en 1904 environ 90 à 91 0/0 de la production totale de son industrie dans le pays entier (2). Les trusts américains, comme l'on sait, dépassent encore de beaucoup, en général, la puissance monopolisatrice des cartels allemands (3).

Les liens les plus étroits unissent les combinaisons des grands industriels et des gros financiers, qui finissent par englober dans leurs organisations diffé-

1. En ce qui concerne les distilleries agricoles fabricant l'alcool de pommes de terre et de mélasse, le contingent produit par les établissements affiliés à la *Zentrale* s'était même élevé de 90 0/0 au début jusqu'à 93 0/0 de la production totale en 1903-1904. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 12 (Spiritusindustrie)*, pages 474 et 597.

2. *Loc. cit.*, Heft, 8 p. 619.

3. Voir à ce sujet quelques chiffres dans *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, pages 449-450.

Un exemple intéressant d'une évolution vers la monopolisation d'une industrie est fourni par le trust du tabac américain, l'*American*

rentes des plus puissantes industries. Ainsi, en Allemagne, on a constaté l'existence de pareils liens entre les syndicats des industries de la houille et ceux du fer; ils s'y sont noués tout d'abord par les relations personnelles des principaux *leaders* des deux industries (1). Les fusions de l'industrie de l'électricité sont étroitement liées entre elles et avec des combinaisons d'industries voisines (matériel de guerre, matières explosives, etc.). Les banques forment déjà de vrais groupements (*Konzerns*); la Banque d'Allemagne, en dehors de ses accords avec quelques entreprises de moindre importance, participe à la direction de toute une série d'autres sociétés financières dont elle détient une partie des actions.

M. Rockefeller, du Trust du pétrole, a participé, en sa qualité de propriétaire d'une grande partie des meilleures mines de fer de l'Amérique, à la création du Trust de l'acier; de même, la Direction du *Standard Oil Co* possède des réseaux entiers de chemins de fer et exerce, par la possession de mines, une influence considérable sur la production du cuivre, du plomb, du zinc, etc.

En France, les connections personnelles entre les gros industriels et les financiers tiennent déjà lieu, en grande partie, de combinaisons régulièrement constituées en vue d'un monopole, en sorte qu'on retrouve les De Ségur, les De Vogué, les Schneider, les Aynard, les Rothschild, etc., ainsi que leurs satellites, à la tête

Tobacco Company, qui, après de modestes débuts, est arrivé, avant la Guerre, à fabriquer, dans les diverses branches de l'industrie du tabac, à l'exception de celle des cigares, de 71 à 96 o/o de chaque catégorie de produits. (Voir *Report of the Commissioner of Corporations on the Tobacco Industry, Part I*, Washington, 1909, chap. XVI, p. 320. Le même volume donne un historique détaillé du Trust.)

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1 (Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat)*, p. 68.

des sociétés de crédit, dans les conseils d'administration des diverses compagnies de chemins de fer et de navigation, dans les sociétés électriques et d'éclairage, dans les Comités des Forges et des Houillères, bref dans toutes les grandes entreprises capitalistes.

Le capitalisme moderne tend de plus en plus à s'internationaliser. On l'a déjà remarqué pour diverses industries isolées, par les exemples des gros métallurgistes d'Angleterre qui possèdent des mines de fer en Espagne ou en Suède, ou encore des entrepreneurs métallurgistes allemands et français se rendant des services mutuels. Lorsque la *Société Norvégienne de l'Azote et de Forces hydro-électriques* à Notodden, actuellement la plus importante entreprise électro-chimique du monde, projetait en 1907 l'exploitation de chutes d'eau norvégiennes d'une puissance pouvant s'élever jusqu'à 400,000 chevaux, elle conclut une entente, à cet effet, avec un groupe composé des plus importantes usines allemandes de produits chimiques : la *Badische Anilin und Soda Fabrik*, de Ludwigshafen, la *Farben Fabrik Vorm Fr. Bayer*, d'Elberfeld et la *A G. für Anilin-Fabrikation*, de Treptow (Berlin).

Depuis la Guerre internationale, s'est développé dans l'industrie des chaussures, un véritable trust dominé par les banques suisses sous la direction de la fabrique Belly à Schönenwerd, membre de la *Belly-Holding*. Ce trust tient entre ses mains les principales fabriques de chaussures suisses et possède également ses entreprises à Paris, Lyon, Londres, Bruxelles, Vienne, Capetown (Afrique du Sud), New-York et Buenos-Ayres.

Des cas analogues de collaboration internationale se rencontrent fréquemment dans toutes les branches de l'industrie, des transports, du commerce et dans la finance.

Après 1918, la naissance des fusions et trusts a été particulièrement favorisée par la dépréciation de la monnaie et la crise de crédit qui a suivi la Guerre dans plusieurs des anciens pays belligérants. De nombreuses entreprises de moyenne ou petite envergure, ne pouvant vaincre la crise, tombèrent sous la coupe du grand capital et furent successivement absorbées par des « consortiums » et des « *Holding companies* ».

Il est évident que les frontières des différents pays offrent encore moins d'obstacles aux ramifications des grandes combinaisons, cartels et trusts que les difficultés techniques qui défendent l'entrée de chaque industrie. Déjà en 1896, le Syndicat rhénan-westphalien des cokes pouvait se vanter d'avoir, par ses accointances internationales, vendu des cokes belges dans le département français de Meurthe-et-Moselle (1).

Lorsque la « guerre du tabac » entre le trust américain, l'*American Tobacco Company* et la fusion anglaise, l'*Imperial Tobacco Company* eut pris fin en septembre 1902, les deux organisations se partagèrent la clientèle internationale, le pacte de paix prescrivant que le commerce serait complètement réservé, dans le Royaume-Uni à la fusion anglaise, aux Etats-Unis et dans l'île de Cuba à l'*American Company*, tandis que la *British-American Tobacco Company, Limited*, création commune des deux trusts alliés, ferait le commerce dans les autres parties du monde.

Ce pacte de paix rappelle le partage du monde entre le pétrole américain et le pétrole russe, conclu en 1894 par la *Standard Oil Company* et le cartel des raffineurs russes, à la tête duquel se trouvaient les maisons Nobel et Rothschild. Le nombre des concurrents s'est fortement

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 3 (Westfälisches Koks-syndikat)*, p. 631.

accru, ces dernières années, sur le marché mondial du pétrole, et le commerce, ainsi que l'industrie du pétrole présentent actuellement l'organisation à la fois la plus moderne et la plus complexe : un amas de sociétés, cartels et trusts, quelques-uns liés entre eux, d'autres soutenant les luttes les plus acharnées, le tout dirigé en haut lieu par des banques puissantes. Après la Guerre, la lutte pour la conquête du marché mondial du pétrole a pris l'aspect d'un combat titanique entre le *Standard Oil* américain et le Trust anglo-hollandais, le *Royal Dutch*.

Le dernier pas vers la domination internationale des grands industriels et financiers coalisés est l'organisation de vrais cartels ou trusts internationaux. De tels cartels ou trusts ont existé ou existent encore dans les branches les plus diverses de l'industrie, pour des produits uniformes et de consommation générale : dans les industries chimiques, pour le borax, le soufre, le savon, la dynamite; dans celle des divers métaux, pour les rails, poutrelles, tubes, locomotives, vis, objets en métal émaillé, etc. ; pour le zinc, le plomb, le nickel, le cuivre, l'aluminium; puis pour le ciment, le tabac, le pétrole, l'huile de coton, les fils de coton et de lin, le velours; pour les glaces, les bouteilles de verre, le linoléum, les appareils de photographie, les lampes à incandescence; et ainsi de suite. Les compagnies de navigation comptent également plusieurs cartels ou trusts internationaux.

Il est fort difficile, en général, de connaître exactement la constitution et les règlements de ces organisations. Sur aucune matière les gros entrepreneurs et financiers ne gardent plus le silence et le secret que sur leurs conventions internationales, surtout dans les cas où des considérations d'ordre politique et diploma-

tique interviennent et dictent, en grande partie, leur conduite.

En 1912, nous adressant au Comptoir international d'exportation des produits métallurgiques, à Paris, nous avons pu obtenir tous les renseignements attendus sur l'entente internationale concernant les poutrelles, mais non pas concernant les rails, pour lesquels nous avons besoin de savoir si les puissants producteurs des Etats-Unis avaient adhéré au cartel international et sous quelles conditions (1).

Alors que, en automne 1910, par l'union de la *Bethlehem Steel Corporation*, elle-même une grande fusion, avec les chantiers maritimes *Cramps*, était en fait constitué, en Amérique, le trust des chantiers maritimes sur les deux côtés du Pacifique et de l'Atlantique, la nouvelle courut dans la presse commerciale européenne que la *Bethlehem Steel Company* avait été aidée, dans ses transactions, par les deux maisons Friedrich Krupp en Allemagne et Vickers, Sons & Maxim en Angleterre. Impossible d'obtenir des renseignements exacts à ce sujet. Il en est des tôles de cuirasses comme des rails : le monde n'a pas besoin de savoir comment les fabricants modernes se partagent les commandes sur le marché du monde.

Toutes les combinaisons capitalistes qui ont été suc-

1. Nous savions pourtant que cette adhésion était un fait accompli et, par notre conversation avec le Directeur du Comptoir, nous avons compris que la concurrence internationale était, avant la Guerre, un facteur qui n'avait plus d'importance pour les fabricants de rails.

Mais le secret a continué d'exister, et tout ce que l'on a su sur le cartel international des rails est ceci : qu'il a été renouvelé encore en 1912 pour trois années, et que la Guerre mondiale est venue interrompre l'entente. Les producteurs de rails en Angleterre, Amérique, Allemagne, France et Belgique, auxquels s'étaient joints encore les Russes, s'étaient partagés entre eux le monde entier.

cessivement passées en revue dans les pages précédentes, depuis les premières et vagues ententes locales jusqu'aux cartels et trusts nationaux et internationaux les plus développés, ont puissamment contribué à l'enrichissement d'un nombre relativement restreint de grands entrepreneurs industriels et financiers. Les plus puissants d'entre eux, dominant des banques et sociétés de crédit, appliquent différents procédés d'accaparement ; l'un des plus modernes, la *Holding Company* , a déjà été ici l'objet d'une mention particulière.

Ces potentats industriels et financiers exercent leur influence dans une mesure dont leurs propres richesses, si immenses qu'elles puissent être, ne permettent pas à elles seules d'expliquer l'extension. En effet, ce n'est pas la *propriété* , mais c'est la *direction* des industries, du commerce, des transports qu'ils visent et ils travaillent, en grande partie, avec le capital d'autrui. A côté des Pierpont-Morgan, des Rockefeller, des Van der Bilt, des Rothschild, etc., il existe de nombreux flibustiers de moindre envergure, mais dont la puissance aurait pu encore paraître illimitée, il y a trente ou quarante ans.

Il est évident que, malgré les progrès techniques effectués sous leur impulsion, l'action économique et sociale de tout ce monde d'industriels et de financiers peut prendre à la fin les proportions d'une calamité générale pour les populations de tous les pays.

Dans notre *Théorie de la Valeur* , nous avons esquissé, d'après la situation créée en Amérique par les trusts, un tableau de l'influence que les combinaisons et monopoles capitalistes exercent de nos jours sur les prix du marché. L'union, en écartant définitivement la concurrence, leur permet d'élever les prix des produits de première nécessité jusqu'au niveau que ceux-ci attei-

gnent dans les pays les moins avancés au point de vue technique ou les plus protectionnistes. D'autre part, cette union réservant toujours aux groupements de grands producteurs et spéculateurs leurs marchés nationaux, elle ne peut qu'étendre encore leur puissance monopolisatrice.

Aux intérêts privés et collectifs des magnats de la grande industrie et de la haute finance, s'opposent le bien-être et la liberté des populations, les intérêts individuels et collectifs des consommateurs. A la fin du deuxième volume de cet ouvrage, nous aurons l'occasion d'exposer nos vues sur l'évolution générale de la société. Nous verrons que ce qu'on appelle couramment « le problème social » de notre époque est des plus compliqués. On ne peut espérer le résoudre universellement, par l'application d'une formule unique. Mais, si des solutions différentes s'imposent suivant qu'on considère telle ou telle branche de la production et de la distribution et suivant le développement social de chaque nation, il faut constater dès à présent que ces solutions s'inspireront fortement, dans les pays modernes, de l'organisation des consommateurs contre les producteurs capitalistes.

VII. — CAUSES PROFONDES DES COMBINAISONS CAPITALISTES ET CONDITIONS TECHNIQUES DE LEUR DÉVELOPPEMENT.

A la suite de notre historique des combinaisons capitalistes et de la description des différentes phases de leur développement, il importe d'en indiquer les causes générales.

Dans notre premier tome (1), il a été remarqué déjà que la constitution de certains pools et trusts a été précédée par une période de concurrence ruineuse entre les grands industriels. Il en est de même de plusieurs cartels allemands et, lors de l'enquête sur ces combinaisons, les capitalistes ont souvent insisté sur la gravité de la situation précédant la formation de ces ententes (2).

A propos des cartels les plus récents, les entrepreneurs allemands ne cessent d'assigner comme but principal de leur union la lutte contre la concurrence nationale ou internationale. De même, on retrouve dans plusieurs prospectus et circulaires visant la création de fusions industrielles en Angleterre (*Calico Printers' Association, Imperial Tobacco Co, Trust du Sel, etc.*), des indications concernant la concurrence acharnée ayant existé entre les fabricants et la baisse des prix qui en avait été la suite. Ces faits sont présentés comme établissant la nécessité et l'urgence des projets de fusion.

Ce serait pourtant aller bien loin que de vouloir conclure de là que les combinaisons capitalistes se fondent toujours pour combattre l'avalissement des prix résultant d'une concurrence désordonnée (3), ou de vouloir

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVII, p. 402.

2. Voir par exemple la déposition de M. Untucht, directeur de la *Zentrale für Spiritusverwertung* à Berlin, exposant la situation créée dans l'industrie de l'alcool par la loi fiscale de 1887 sur l'eau-de-vie : « Toute une série de distilleries d'alcool rectifié cessèrent dans cette période d'exister. Les unes furent fermées, les autres firent faillite. Rien que dans les cinq villes de ma région, à Leipzig, Magdebourg, Halle, Kœthen et Kottbus, non moins de 14 distilleries d'alcool rectifié furent fermées. » (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft, 12, p. 59.*)

Pour les industries du fer et de l'acier, voir *loc. cit.*, *Heft 10 (Stahlwerksverbände)* p. 291 ; pour le Syndicat du papier à imprimer, *Heft 4, p. 75.* Et ainsi de suite.

3. Comme le croit par exemple, pour les cartels, M. PAUL DE ROU-

prétendre, suivant une expression couramment employée par les industriels allemands, que les cartels seraient des « enfants de la détresse » (*Kinder der Not*).

Nous ne pouvons accepter cette manière de voir, même sous la forme plus modérée qu'elle a prise chez M. Liefmann, disant que les cartels sont « le produit de la divergence croissante entre le risque du capital et le bénéfice » (*das Produkt der wachsenden Divergenz von Kapitalrisiko und Gewinn*) (1).

S'il en était ainsi, les périodes de dépression industrielle et de crise devraient surtout provoquer la fondation de combinaisons de toutes sortes. Mais, dans tous les pays du monde, c'est plutôt pendant les périodes de reprise des affaires et de prospérité que naissent les cartels, fusions et trusts.

Aux Etats-Unis, des années de dépression, telles que 1893 et 1896, se sont montrées particulièrement défavorables à l'organisation des trusts, et c'est au contraire la période de reprise et de haute prospérité de 1898 à 1901 qui a été par excellence l'ère des combinaisons dans les différentes branches de l'industrie et des transports (2). Si, en Angleterre, l'exemple de fusion donné par MM. J. & P. Coats remonte à 1896, c'est dans la période de prospérité de 1899-1901 que les combinaisons se multiplient dans toutes les industries à la fois et que la tendance à grouper les entreprises

SIBRS, *Les syndicats industriels de producteurs en France et à l'étranger*, chap. III, 2^e édit., 1912, p. 109.

1. PROF. D' ROBERT LIEFMANN, *Kartelle und Trusts*, chap. I, p. 21, édit. 1922, p. 22; trad. franç., p. 16. Cf., du même auteur, *Die Unternehmerverbände, ihr Wesen und ihre Bedeutung*, 1897, chap. IV, p. 44.

2. « Depuis le retour de la prospérité, en 1898, la concentration des entreprises de chemins de fer s'est opérée dans des proportions qu'elle n'avait jamais atteintes.... On peut juger de l'importance de ce mouvement par la déclaration de l'*Interstate Com-*

devient endémique. De même, c'est dans la période de reprise des affaires de 1880-1882, alors que leur situation était fortifiée encore par l'introduction d'un nouveau tarif douanier, que les tendances à l'union prennent consistance dans le monde des industriels allemands. Ces mêmes tendances sont également marquées dans les périodes de prospérité de 1889-1890, de 1896-1900 et dans les années de haute activité précédant la crise de 1907. Chaque fois au contraire qu'une crise économique sévit, on voit immédiatement s'affaiblir les tendances à la combinaison. La période suivant immédiatement la Guerre de 1914-1918 en fournit, pour l'Allemagne, un exemple qui deviendra bientôt classique.

Tout cela s'explique : Dans les périodes d'arrêt de la production et de crise, les usines les mieux équipées cherchent normalement à augmenter l'écoulement de leurs produits et à maintenir ainsi leur chiffre d'affaires, malgré l'abaissement des prix, fût-ce au détriment des établissements moins bien armés pour la lutte; rarement il est de leur intérêt d'aider ces derniers à prolonger leur existence. Voilà pourquoi les périodes d'arrêt des affaires et de crise connaissent souvent la concurrence désordonnée. A ce point de vue, M. Liefmann considère comme typique, pour l'Allemagne, l'industrie du ciment, mais dans plusieurs autres branches de l'industrie, comme celles des pierres et terres, les industries chimiques et textiles et la métal-

merce Commission disant que « abstraction faite de simples bruits et pour se tenir aux constatations bien authentiques, 25,311 milles de voie ferrée ont donné lieu à des fusions de diverses sortes entre le 1^{er} juillet 1899 et le 1^{er} novembre 1900 » (*Final Report of the Industrial Commission* (vol. XIX des Rapports) *Transportation, II, Consolidation of Railroads*, p. 306). Cf., dans *Quarterly Publications of the American Statistical Association*, de mars 1901, l'article *Industrial Consolidations in the United States*, par LUTHER CONANT, JR., p. 14.

lurgie, la situation — d'après cet économiste — est restée la même : « Les combinaisons se dissolvent dans les années défavorables pour se reformer après une période où sévit la concurrence. » (1). Dans des périodes de haute activité, les entrepreneurs n'ont pas le même besoin de se disputer la clientèle, et l'accroissement de la demande les incite au contraire à s'unir dans une action commune, pour hausser les prix. C'est donc dans ces périodes que les tendances à la combinaison sont d'ordinaire les plus fortes.

On pourrait pourtant prétendre qu'en dernière analyse c'est le souvenir des temps difficiles qui pousse les entrepreneurs capitalistes à s'unir entre eux, dès que ces temps sont passés. Et en ce sens, au moins, ces entrepreneurs considèrent les combinaisons de toutes sortes comme enfantées par leur « détresse », même si elles s'effectuent dans une période de grande et fiévreuse activité des affaires et de bénéfices alléchants.

En tous cas, le désir des entrepreneurs capitalistes de restreindre, puis de supprimer complètement la concurrence, qui tient une place importante dans la naissance des combinaisons de toutes sortes (nos définitions et tout l'historique des pages précédentes le prouvent), ne suppose pas nécessairement la diminution préalable de leurs bénéfices. Dans la réalité, la suppression de la concurrence ne sert pas aux entrepreneurs à écarter une menace de ruine, ou du moins ce n'est qu'un cas spécial dans un vaste ensemble de faits. Ils s'en servent pour hausser les prix de leurs marchandises, et par là le taux de leurs profits, jusqu'au plus haut point possible. Les ententes et combinaisons de toutes sortes — comptoirs de vente, cartels, fusions,

1. *Kartelle und Trusts*, chap. III, p. 74, édit. 1922, p. 99; cf. trad. franç., p. 86.

trusts — sont donc en réalité des *enfants de la chasse au profit (Kinder der Profitjagd)*.

Cette chasse au profit est la conséquence nécessaire d'une organisation sociale dans laquelle le capital n'est engagé dans la production que pour procurer des bénéfices, et si la restriction et la suppression de la concurrence leur sont utiles, les grands entrepreneurs capitalistes y recourent aussi longtemps qu'ils y trouvent leur intérêt.

Une influence spéciale intervient souvent dans la fondation et le fonctionnement des combinaisons capitalistes : celle de la *protection douanière*.

Dans plusieurs industries, les comptoirs de vente, cartels, fusions ou trusts, tendant à l'accaparement du marché, ont trouvé indubitablement un auxiliaire dans les tarifs douaniers que la plupart des pays modernes ont introduit successivement pendant les décades qui ont précédé la Guerre mondiale. Lorsque ces tarifs sont assez élevés pour écarter d'une façon plus ou moins complète la concurrence étrangère, les capitalistes coalisés dont la puissance est prépondérante sur le marché national, éprouvent moins de difficultés à faire monter leurs prix. Plus ils dominent le marché intérieur et y exercent un monopole, et plus importante devient souvent pour eux la restriction de la concurrence étrangère par les tarifs douaniers (1). Fréquemment, les combinaisons qui sont protégées par de hauts tarifs douaniers peuvent faire monter considérablement les prix du marché national et augmenter leurs bénéfices.

1. Un exemple caractéristique est donné par le Rapport de l'*Industrial Commission* concernant la *United States Steel Corporation*. « contrôlant », dès le début, environ 80 o/o des minerais de fer de la région du Lac Supérieur et la plus grande partie des charbons à coke du pays entier. Le tarif de 40 cents américains par tonne sur les minerais de fer empêchait effectivement, à l'époque de l'Enquête

Cette situation intérieure leur permet ensuite d'exporter, à des prix de beaucoup inférieurs, des quantités considérables de leurs produits et d'élargir ainsi leurs marchés extérieurs, aux dépens des consommateurs de leur propre pays.

En Amérique, M. Havemeyer, du trust du Sucre, est allé jusqu'à dire, dans sa déposition devant l'*Industrial Commission*, que « la législation douanière est la mère de tous les trusts » (*the mother of all trusts is the customs tariff bill*) et, tout en reconnaissant la concurrence comme une des causes principales de la naissance des trusts américains, il estima pourtant que cette concurrence a été souvent stimulée par une protection douanière trop efficace, séduisant toujours de nouveaux entrepreneurs à accepter la lutte jusqu'à la formation d'une entente définitive (1).

L'expérience a prouvé cependant que les entrepreneurs capitalistes arrivent aussi à se coaliser et à créer des combinaisons de toutes sortes sans être protégés par des tarifs douaniers. Aux États-Unis, certains des plus grands trusts, exerçant une puissance monopolisatrice des plus fortes, n'ont bénéficié d'aucune protection douanière (2), et sous le régime du libre échange, on a vu en Angleterre s'opérer des fusions et se constituer des trusts formidables (3). Il est vrai qu'en Allemagne la

générale sur les trusts américains (1899-1902), la fondation sur la côte atlantique d'aciéries concurrentes desservies par des minerais d'Espagne, de l'île de Cuba et de la Nouvelle Ecosse, ainsi que d'établissements dans le centre du pays, qui voudraient importer les minerais de la région canadienne du Lac Supérieur. (*Report*, vol. XIX (*Final Report*), *Industrial Combinations*, p. 628.)

1. *Report*, vol. I (*Preliminary Report*), *Testimony*, pages 101 et 137.

2. *Report*, vol. XIX, p. 627.

3. Quant aux industries de transformation, M. HERMANN LEVY constate pourtant, dans une monographie sur les coalitions anglaises, que, partout où la concurrence internationale a pu jouer un rôle dans

création des cartels a été grandement favorisée, depuis 1879, par la protection douanière; mais au lieu d'avoir été une cause directe des cartels, cette protection a été plutôt un moyen de restreindre ou de supprimer la concurrence. Les entrepreneurs capitalistes ont eu, pour réclamer l'élévation des tarifs douaniers, les mêmes raisons que pour recourir aux ententes et combinaisons de toutes sortes.

Indirectement, la protection douanière peut, sans doute, devenir la cause de la création d'une combinaison capitaliste. Ainsi, le Rapport de l'*Industrial Commission* cite le cas d'une industrie américaine nouvelle, celle du fer-blanc, créée sous l'impulsion des tarifs douaniers et donnant, pendant quelque temps, des bénéfices exceptionnellement élevés, jusqu'à ce que de grands capitaux l'aient envahie et que les bénéfices soient tombés de plus en plus sous l'action d'une concurrence effrénée. Quand ils en furent arrivés là, les plus grands fabricants de fer-blanc n'ont vu d'autre issue que la création d'un trust (1).

La restriction et la suppression de la concurrence n'est pas le seul moyen par lequel les entrepreneurs capitalistes coalisés espèrent réaliser leur but : diminuer les risques auxquels sont exposés leurs capitaux et maintenir ou accroître leurs bénéfices. Un deuxième moyen est la réalisation d'économies de toutes sortes et une organisation plus parfaite de la production.

ces industries, le manque de droits protecteurs a rendu impossible la monopolisation du marché intérieur en Angleterre, et a donc empêché l'organisation de combinaisons monopolisatrices (*Die Trust — und Kartellentwicklung in Grossbritannien und ihre Beziehungen zum Freihandel*, dans *Jahrbuch für Gesetzgebung*, etc., 1908, p. 296.) Cf. aussi les exemples caractéristiques du ciment de Portland et du fer (*loc. cit.*, pages 294-295 et 298-299) et ceux du papier et des lits de fer (p. 297).

1. Vol. XIX, *loc. cit.*

Une combinaison comme le Comptoir des Poutrelles en France dominant, en 1910, 80 à 90 0/0 de la production des fers à I et U, cherchait à réaliser l'augmentation des bénéfices plutôt par l'extension du marché que par la hausse des prix. En 1896, l'année de sa fondation, sa production était de 170,000 tonnes par an et ce chiffre s'était élevé quinze ans plus tard à 260,000 tonnes (1). Mais la France est un pays plutôt agricole et l'usage du fer au lieu du bois, dans la construction des maisons s'y est répandu beaucoup moins vite que dans les pays plus industrialisés. D'où l'importance qu'ont eu les services commerciaux et techniques qu'a organisés le même Comptoir au profit de ses associés. Les fusions anglaises mettent de même la réalisation d'économies et les perfectionnements techniques au tout premier rang des avantages qu'assure la combinaison, comme l'ont montré les circulaires et prospectus lancés, lors de leur fondation, par la *Calico Printers' Association*, les entreprises *J. & P. Coats*, la *Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association* et d'autres. Même constatation pour plusieurs cartels allemands (2).

Lors de notre examen des sources du profit, dans la suite de cet ouvrage, les économies et perfectionnements techniques nous occuperont plus spécialement. Bornons-nous ici à dire que, sous ce rapport, les avantages croissent en importance à mesure que les combinaisons capitalistes deviennent plus stables et s'étendent davantage à tous les stades de la production et de la

1. Chiffres fournis par le Directeur du Comptoir au moment de notre visite, en 1911.

2. Ainsi M. Untucht, le Directeur gérant du cartel de l'alcool, citait tout particulièrement, au moment de l'Enquête allemande, les économies de transport réalisées dans la livraison des produits de son organisation. (Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 12, — Spiritusindustrie, — p. 459.*)

distribution des produits. Cette importance est donc moindre, en général, dans les cartels qui visent seulement à la concentration commerciale des établissements combinés que dans les fusions et les trusts où la combinaison comprend également la concentration industrielle.

Si la restriction de la concurrence et, à un degré plus développé, l'adaptation directe de l'offre à la demande peuvent, autant que le perfectionnement de la production et les économies qui découlent de la combinaison, permettre aux entrepreneurs capitalistes d'augmenter leurs bénéfices et de diminuer leurs risques, ces moyens, pourtant, ne sont pas toujours applicables selon la volonté des entrepreneurs; ils ne sont pas applicables au même degré dans les différents milieux et les diverses branches de production et de distribution. Il faut la réunion préalable de certaines conditions.

Toutes les combinaisons capitalistes, depuis les premières ententes vagues jusqu'aux cartels et aux trusts les plus puissants, sont des formes d'organisation qui caractérisent le développement industriel moderne. Dans notre esquisse historique, on a vu les sociétés par actions précéder les premières ententes et combinaisons; on a vu aussi les « biens de famille » constituer, dans de nombreux cas, des obstacles réels à la fusion des entreprises.

C'est qu'avant tout un certain degré de concentration industrielle et commerciale préalable est nécessaire pour que l'union puisse s'accomplir. Plus le nombre des entreprises concurrentes est restreint dans une branche de l'industrie, du commerce, du transport, etc., plus leur union est facile à opérer; plus au contraire une industrie est morcelée entre les mains d'innombrables petits et moyens entrepreneurs, plus l'union est difficile.

On l'a vu bien clairement dans l'Enquête allemande sur les cartels : les grands industriels répondirent aux

doléances des petits entrepreneurs, que ces derniers n'avaient qu'à suivre leur exemple et à s'associer. Le conseil paraissait aussi difficile à exécuter qu'il était facile à donner (1). L'entente et la combinaison supposent donc en général une période antérieure de concurrence effrénée, pendant laquelle grand nombre de petits entrepreneurs ont succombé dans une lutte contre les grands établissements.

Il importe ensuite que les entreprises, entre lesquelles l'entente devra être conclue, présentent une certaine uniformité technique dans les conditions de la production et de la distribution, en sorte qu'une réglementation générale de la fabrication ou de la vente des produits soit possible. Si les conditions techniques sont trop différentes, les entrepreneurs capitalistes trouvent plutôt leur intérêt à éliminer les faibles qu'à les soutenir et les faire subsister, grâce à un commun accord. De même, la différence du développement technique peut devenir une cause de dissolution des combinaisons déjà existantes, lorsqu'une partie des établissements combinés reste trop en arrière comparativement aux autres. C'est ce qui a été constaté plus haut pour les syndicats allemands de la houille et de l'acier, où l'existence des combinaisons a accentué l'opposition d'inté-

1. « Dans toute l'Allemagne, dans toute ville, dit M. Boeker, de Remscheid, représentant de la petite métallurgie, se trouvent des tailleurs de limes qui sont à même de fabriquer cet article. Il serait tout à fait impossible de réunir sous un seul chapeau pareil cercle d'intéressés. » Et M. Gothein, député au Reichstag, constata pour une autre branche d'activité : « Dans la navigation fluviale que je connais à fond, on a fait à plusieurs reprises les tentatives les plus sérieuses pour syndiquer les entreprises. Toutes ces tentatives ont échoué après un temps relativement court pour le simple motif que les bateliers sont beaucoup trop nombreux et qu'il était impossible de les unir tous. » (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1* pages 197 et 179.)

rêts entre les usines-mines et les établissements simples.

Il y a des conditions particulières à certains milieux ou certaines branches d'industrie qui peuvent également favoriser ou, au contraire, rendre difficile l'application des principes de l'union et de la combinaison entre les entrepreneurs capitalistes. Nous avons parlé précédemment des influences ethniques. L'appui de la législation peut de même entrer ici en ligne de compte pour certaines industries. Par exemple, la législation sur les contributions indirectes a notablement facilité aux fabricants allemands unis dans les cartels du sucre et de l'alcool l'exercice d'un contrôle mutuel; elle a contribué ainsi à la constitution et au développement de ces cartels.

Les conditions préalables que nous avons énumérées, se présentent de la façon la plus nette dans les branches de la grande industrie fournissant les matières premières et accessoires ou les produits demi-ouvrés d'autres industries, spécialement dans les industries minières et la grosse métallurgie, dans les différentes branches du gros transport, dans les chemins de fer, tant qu'ils se trouvent entre les mains de compagnies privées, et dans la navigation maritime. Les capitaux engagés dans ces branches de l'industrie ou des transports étant déjà, de par leur nature, considérables et la concurrence nationale et internationale ayant déjà, avant toute entente, uniformisé suffisamment les conditions techniques de production et de distribution, le nombre des entreprises rivales y est relativement restreint. L'accord entre elles s'impose. En outre, les produits des industries de matières premières brutes ou n'ayant subi qu'un commencement de transformation, sont en général uniformes et faciles à spécifier et à spécialiser. Leur vente ne se fait pas directement à des milliers de petits consommateurs,

mais à des négociants en gros ou à des fabricants d'articles manufacturés. Pareilles circonstances facilitent considérablement le contrôle de la production et de la vente en commun par les grands entrepreneurs.

Certains économistes en déduisent, confondant la cause et l'effet, que la production d'articles courants (*Massenartikel*, comme disent les Allemands), articles présentant peu de variations en qualité, serait par elle-même une condition extrêmement favorable à la constitution d'ententes et de combinaisons de toutes sortes. Sans parler encore des industries à domicile, et afin de ne choisir, comme exemple du contraire, que les branches de production les plus importantes, on peut dire qu'il n'y en a guère où les produits portent plus le caractère d'articles courants destinés à être consommés en très grandes quantités et présentent un aussi petit nombre d'espèces différentes, que dans les diverses branches de l'agriculture. Or, si l'on fait exception de certains articles comme le sucre et l'alcool, produits d'industries agricoles qui se rapprochent beaucoup des industries minières ou de la grosse métallurgie, quant aux conditions techniques de leur production, on voit que les produits de l'agriculture se prêtent en général le moins possible à l'union entre les producteurs. Pour que se fondent parmi les producteurs agricoles des ententes et combinaisons de toutes sortes (cartels, coopératives de production), il faut que l'agriculture soit d'abord industrialisée à un degré suffisant pour répondre à certaines conditions techniques de production et de distribution. Ce sont donc, en somme, ces conditions techniques, plutôt encore que la nature des produits qu'il faut ici prendre en considération, bien qu'il y ait action et réaction entre les deux facteurs.

Il suit de cet exposé des conditions préalables à

toute union ou combinaison capitaliste, que des industries fournissant des produits entièrement finis et livrés à la consommation directe sont beaucoup moins propres à cette union et à cette combinaison que les industries des matières premières brutes ou peu transformées. A de nombreuses industries s'appliquent à ce sujet les paroles suivantes d'un représentant de la petite métallurgie : « Dans les formes que reçoivent finalement les articles, dans l'emploi des matières premières, en tout enfin, il y a tant de diversité, qu'on ne saurait trouver, pour la plupart des industries de la petite métallurgie, de base permettant de les syndiquer. » (1). Si, dans nombre de petites industries de transformation, l'union des producteurs n'est pas absolument impossible, elle se borne tout au plus à des ententes vagues, à de simples conventions de prix, ou à des cartels de structure inférieure et peu stable qui se prolongent difficilement, comme il a été exposé au début du présent chapitre.

En règle générale on peut dire que, plus la fabrication varie dans une industrie, plus elle travaille pour des marchés où la mode et le goût des consommateurs sont sujets à des modifications profondes, réagissant incessamment sur l'ensemble de la fabrication, et moins cette industrie se prêtera à l'entente et à la combinaison.

Signalons encore, comme circonstance particulière, que la considération des frais de transport peut souvent

1. *Kontradiktorische Verhandlungen*, Heft 1, p 195. Cf. pour les mêmes branches d'industrie, *loc. cit.*, Heft 6 (*Halbzeugverband*) pages 441-443.

Prenons encore un exemple dans une autre industrie allemande : lorsque, pendant la Grande guerre, — en 1916 et 1917 notamment, — les capitalistes de l'Empire faisaient tout, sous l'incitation de leur gouvernement, pour fortifier la concentration des industries, les industriels du cuir fin se montrèrent plutôt hostiles à la formation d'une forte combinaison, tandis que leurs confrères fabriquant les grosses fournitures y furent favorables.

avoir une importance sérieuse et même décisive, quand il s'agit d'établir des ententes et des combinaisons capitalistes.

Lors de l'enquête allemande sur le cartel des aciers demi-ouvrés (*Halbzeugverband*), un des experts posa le problème des transports d'une façon nette. « Pour tous les articles, disait-il, qui doivent compter avec des frais de transport très élevés et dont la valeur, se calculant par 1,000 kilos, est très modeste, des cartels peuvent déjà se constituer dans des districts relativement restreints et sans avoir besoin de tenir compte de régions plus vastes. » Il prenait comme exemple les nombreux syndicats de briquetteries existant en Allemagne : « Les briques ne supportent pas le transport... plus précieuses deviennent les marchandises, moindre est l'influence exercée par le transport et plus difficile devient alors la formation de cartels. » (1).

Cette remarque, prise dans un sens général, est rigoureusement exacte. Les entrepreneurs capitalistes sont forcés de régler leurs prix de vente sur leurs propres frais de production et, à mesure que les frais de transport commencent à constituer une part plus importante du prix de revient, la concurrence devient plus difficile pour eux à longues distances.

1. *Loc. cit.*, Heft 6, p. 441.

TROISIÈME PARTIE

SOURCES DU PROFIT

CHAPITRE VII

L'EXPLOITATION DU TRAVAIL HUMAIN, PREMIÈRE SOURCE DE PROFIT

Dans sa *Richesse des Nations*, Adam Smith cite quelques articles, peu nombreux, dont le prix de vente représente seulement une certaine quantité de travail humain : « Dans quelques endroits de l'Ecosse, dit-il, il y a de pauvres gens qui font métier de chercher au bord de la mer ces galets tachetés, communément appelés « cailloux d'Ecosse » (*Scotch Pebbles*). Le prix que leur paie le marbrier est en entier le salaire de leur travail; il n'y entre ni rente, ni profit. » (1).

Il en est ainsi, en effet, si l'on n'a égard qu'à la somme versée aux ramasseurs de cailloux par le marbrier, ou si l'on suppose que ces travailleurs ont vendu leurs pierres aux habitants des alentours qui s'en servent pour orner leurs jardins. On pourrait dire de même que le prix payé pour des airelles, ou des myrtilles, des bouquets de fleurs sauvages, ou des pommes de pins ne représente que du travail humain, quand

1. ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, chap. VI, p. 55 ; cf. trad. franç. de Garnier, t. I, édit. 1881, p. 64.

ces produits de la forêt ou des champs sont achetés directement aux pauvres campagnards qui ont pris la peine d'aller les chercher.

Cependant, lorsque le marbrier dont parle Smith devra vendre les cailloux, il prendra soin de réaliser un profit d'entreprise, même s'il n'a fait subir à la marchandise aucune transformation. Ainsi fera le marchand de fruits qui achète des myrtilles cueillies dans les forêts et les revend aux commerçants en vins et aux confiseurs des villes.

Le profit, dans ces différents cas, est l'excédent du prix de marché des produits sur le salaire payé pour le travail humain, abstraction faite, toutefois, de certains frais dont marbrier et marchand de fruits sont obligés de tenir compte, parce qu'ils doivent tenir boutique et avoir des marchandises en provision.

Si pareils cas primitifs sont fort rares dans la société moderne, nombreuses y sont toujours les entreprises qui nécessitent des débours de toutes sortes en capital fixe et circulant, mais où cependant les dépenses faites en salaires ouvriers l'emportent fortement sur toutes les autres.

Juste avant la Guerre, nous avons vu avec surprise, en traversant les forêts voisines de ce centre de civilisation qu'est Paris, où la main-d'œuvre est pourtant si coûteuse, que tout travail de la coupe s'y exécutait encore par les procédés les plus primitifs et sans aucune machine moderne. Cette remarque ne s'applique pas seulement aux arbres à abattre, aux chênes à dépouiller de leur écorce; la fabrication même des treillis et des palissades pour clôtures se faisait encore le plus souvent à la main sur une sorte d'établi naturel formé de quelques grosses branches. L'adjudicataire d'une coupe avait à payer des sommes assez considé-

rables à l'Etat ou aux grands propriétaires; mais pour le reste, le capital nécessaire à l'entreprise était presque entièrement dépensé en salaires ouvriers.

Même observation, à l'heure qu'il est, pour le « facteur » de dentelles, l'intermédiaire qui vend, soit directement au consommateur, soit aux gros fabricants, les dentelles et les broderies que font ses ouvrières à domicile. Il a installé son « bureau » et son « atelier » quelque part dans une salle attenante à son cabaret, dans son arrière-boutique ou sa cuisine. Cette installation est sommaire et ne lui coûte rien; mais il a besoin, pour exercer son métier, d'un capital roulant qu'il dépense en majeure partie en avances et salaires payés aux ouvrières qu'il va visiter de maison en maison, et en partie infime seulement à l'achat en gros de certaines matières premières, telles que les fils à dentelle et les tulles à broder. Les gros fabricants de dentelles ont naturellement besoin, en dehors d'un fort capital circulant, d'un certain capital fixe; mais en général on peut dire que, dans le prix de revient des dentelles et des broderies à la main, les salaires ouvriers entrent toujours pour une part fortement prédominante.

Dans une situation analogue, en ce qui concerne la forme de production, se trouvent encore partout la plupart des entreprises de jardinage et d'agriculture (la rente foncière exerce ici une forte influence sur les prix de marché des produits); puis aussi grand nombre d'établissements de petite et moyenne industrie : entreprises de blanchisserie, vannerie, cordonnerie et corderie, poterie et briquetterie. Citons encore la pêche des poissons, des perles, des éponges, etc.

Considérées en général, toutes ces entreprises se trouvent au plus bas degré de développement de l'organisa-

tion capitaliste, ainsi que nous l'avons exposé plus haut; elles présentent une forme de transition de l'industrie artisanale ou de l'agriculture petit-paysanne à la grande production capitaliste. Le petit entrepreneur capitaliste, producteur indépendant ou bien intermédiaire (*sweater*), est le plus proche de l'artisan ou du paysan isolé, ce qui ne l'empêche pas d'être le pire exploiteur du travail humain.

Au point de vue technique et historique, l'intervention de cet entrepreneur a été la conséquence nécessaire de la coopération de plusieurs travailleurs manuels dans la fabrication du même produit, et cette coopération se retrouve à l'origine du capitalisme dans toutes les branches de l'activité humaine. Bien qu'alors la production repose encore complètement sur le travail manuel, la nécessité d'une surveillance et d'une direction assumées par une seule personne s'y impose déjà, et cela avec d'autant plus de force que le nombre des travailleurs coopérants augmente et que s'élargit le marché de leurs produits. Jadis, à l'origine de la production capitaliste, le développement général de la civilisation ne permettait pas encore la naissance, chez les travailleurs, d'une volonté commune assez forte pour organiser la production sur une base communiste, et les plus intelligents, les plus énergiques parmi eux, ceux qui se trouvaient doués d'une volonté supérieure, ont dû s'emparer alors de la direction.

Mais le développement technique a été très différent dans les divers départements de la vie humaine. Tandis que le machinisme a pu s'introduire dans plusieurs industries jusqu'au point d'y envahir et d'y révolutionner complètement la production, d'autres industries en sont restées, de par leur nature ou par le milieu social où elles sont établies, presque complètement à ce degré

de développement qui correspond pour nous à l'origine du capitalisme (1).

En outre, si l'évolution technique de la société a amené, dans ses grandes lignes, l'introduction progressive et le perfectionnement ininterrompu des machines, donc la substitution graduelle de la machine à l'outil primitif, il y a pourtant certaines branches de l'industrie où le maintien des anciennes formes de production, voire même le retour à elles, a paru avantageux, du moins temporairement et dans des milieux sociaux où la main-d'œuvre est surabondante et peu chère.

Nous pensons ici en premier lieu aux différentes formes de travail forcé, travail de coolies, etc., des colonies, puis aux industries à domicile dont nous avons déjà cité un exemple : la fabrication des dentelles et des broderies sur tulle.

Les entreprises d'agriculture et d'industrie agricole des colonies, tout en reposant en majeure partie sur l'exploitation du travail humain, peuvent pourtant porter le caractère de grandes entreprises capitalistes. Nous y reviendrons. Quant aux industries à domicile, nous ne rechercherons pas de nouveau quelles industries se prêtent le mieux au maintien ou au rétablissement des anciens procédés de fabrication (2). Contentons-nous de rappeler que, dans quelques branches spéciales, les entrepreneurs trouvent souvent plus avantageux de décentraliser leur industrie en transférant la majeure partie de leurs travaux aux domiciles de leurs ouvriers, plutôt que de la concentrer dans des fabriques et de grands ateliers.

1. Voir notre chapitre sur la classification des entreprises capitalistes.

2. Voir à ce propos notre volume: *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. XIV, pages 289-290 et 292.

Dans l'industrie à domicile, en effet, le capital fixe s'efface presque entièrement, s'il ne disparaît pas, devant le capital circulant; plus d'immeubles, plus d'outillage coûteux dont la valeur doit figurer dans le bilan annuel; l'entrepreneur, déchargé du souci de rendre constamment productive cette partie du capital, n'a pas davantage à assurer aux ouvriers une occupation fixe.

Toutes ces circonstances diminuent nécessairement le risque en temps de crise ou de dépression des affaires. L'absence de capital fixe entraîne en outre une économie considérable en capital circulant pour loyer, impôts, chauffage, éclairage, surveillance du travail, primes d'assurance, etc., dépenses qui, dans l'industrie à domicile, sont supportées soit par des sous-entrepreneurs, soit directement par les ouvriers (1). Dans plusieurs pays, la forme d'industrie à domicile permet aux entrepreneurs de se soustraire aux stipulations de la loi relatives à la durée du travail, l'hygiène, l'assurance ouvrière (2), etc. Bref, renonçant, dans l'industrie à domicile, aux grands avantages techniques que pourraient leur assurer le développement du machinisme et l'organisation de la production en fabrique, les entrepreneurs capitalistes trouvent un équivalent dans l'exploitation éhontée du travail humain et, dans plusieurs branches, leur intérêt les détermine encore à la préférer, comme étant plus lucrative.

Nous nous sommes spécialement arrêté ici aux branches de l'industrie où les dépenses pour main-d'œuvre l'emportent absolument sur toutes les autres. Mais il faut faire remarquer que, dans aucune entreprise capitaliste industrielle, commerciale, agricole ou financière, on ne saurait faire complètement abstraction de l'ex-

1. *Loc cit.*, p. 293.

2. *Ibid.*

ploitation du travail humain, si l'on recherche les sources du profit qu'elle réalise.

En 1909, à l'assemblée générale de la *Laurahütte*, l'une des plus grandes usines-mines de la Haute-Silésie, un actionnaire demanda au Directeur-général, M. Hilger, pourquoi la fabrique de wagons de leur entreprise ne donnait pas des résultats financiers aussi bons que les fabriques de wagons de Linke et Hofmann, à Breslau. Le directeur général répondit, selon les journaux techniques de l'époque, que ces autres maisons s'occupaient surtout de la construction de wagons de voyageurs, dont le rendement est considérable, tandis que la *Laurahütte*, n'arrivant pas à s'assurer le noyau d'ouvriers nécessaire à cette production, devait se borner à construire des wagons de marchandises, ce qui est moins avantageux. C'est ici surtout l'emploi d'une main-d'œuvre spécialisée qui importe.

Voilà donc de grands industriels qui reconnaissent spontanément l'influence que l'exploitation du travail exerce sur le profit d'entreprise.

On peut encore trouver une source particulière du profit dans le degré même où l'exploitation de la main-d'œuvre est pratiquée. Depuis que les classes ouvrières, au moyen de leurs organisations syndicales, disputent à leurs patrons le fruit du travail commun et que ces derniers ont partout commencé à s'organiser à leur tour en union patronales, les conflits souvent sérieux qui se produisent dans tous les pays où règne le régime capitaliste moderne, montrent nettement l'intérêt essentiel que le degré d'exploitation du travail présente pour la réalisation du profit d'entreprise, même dans les branches de production et de distribution techniquement les mieux organisées. La différence entre l'emploi de main-d'œuvre, auquel toute industrie doit recourir,

et l'exploitation abusive de cette main-d'œuvre, est comparable à celle qui existe entre l'intérêt et l'usure (1).

Cependant, lorsqu'il s'agit d'étudier de plus près cette exploitation, il faut retourner à telles industries où elle est la plus évidente, celles qui ont été le point de départ du présent chapitre et où le prix des produits se divise le plus nettement possible en deux éléments seulement : les *salaires ouvriers* d'une part, le *profit d'entreprise* de l'autre.

Malheureusement, il faut répéter ce que nous avons déjà dit dans notre préface, en nous excusant d'avoir dû étudier surtout les résultats financiers des grandes et très grandes entreprises capitalistes : les petits entrepreneurs capitalistes cachent soigneusement les secrets de leur exploitation, et une étude comparative des résultats financiers faite directement sur les livres d'un certain nombre de petites ou moyennes entreprises n'existe encore dans aucune branche d'industrie et dans aucun pays. Il faut donc se contenter, en cette matière, des rares données que fournissent certaines enquêtes et quelques monographies d'industries.

Nous trouvons des renseignements précieux sur l'industrie dentellière belge dans la monographie de M. Pierre Verhaegen. Dans une section intitulée :

1. Pour quiconque veut étudier l'importance d'une exploitation rigoureuse du travail dans les établissements de la grande et très grande industrie, certaines régions de l'Europe centrale, certains pays neufs comme le Japon offrent des terrains particulièrement intéressants. Dans ces régions, les bilans des usines accusent des bénéfices considérables. Mais les salaires y sont bas et les ouvriers courbés sous un joug très dur. Autre exemple : la lutte implacable que le Trust de l'acier américain poursuit, depuis plusieurs années, contre les syndicats ouvriers, montre jusqu'à quel point les grands capitalistes tiennent à ne pas être gênés dans l'exploitation de la force de travail humaine.

« Proportionnalité des salaires et des bénéfices » (1), l'auteur commence par constater « le manque de proportion entre le prix de revient de la dentelle, qui constitue le salaire, et son prix de vente ». Et il cite douze cas où il a pu se procurer des chiffres précis sur les prix de revient et de vente de quelques articles déterminés. De belles photographies de huit de ces articles permettent au lecteur de se faire une idée nette et exacte.

Dans les cas étudiés par M. Verhaegen, le bénéfice réalisé par le facteur ou le fabricant sur le prix de revient de l'article varie pour les dix premiers numéros de 23.72 à 525. 0/0 et atteint, pour le numéro 12, exceptionnellement, 3,633.33 0/0. Dans ce dernier cas, le bénéfice se répartit entre deux personnes, le facteur et la modiste. Le cas du numéro 11 n'est pas clair.

Une remarque générale s'impose ici. C'est que le bénéfice réalisé par le fabricant ou l'intermédiaire, dans les douze cas en question, ne présente pas ce que nous avons appelé le *profit net*, mais plutôt le *bénéfice brut* de cet entrepreneur. En effet, le raccrochage des pièces d'une dentelle et d'autres travaux techniques de préparation, d'assortiment, de finissage, etc., sont souvent faits par l'entrepreneur ou l'entrepreneuse qui est également occupé par la besogne de la correspondance et de l'administration; doit faire des voyages, souvent même des visites régulières aux domiciles des ouvrières, bref, se charge de tout le travail d'intermédiaire entre producteur et consommateur. Il est évident qu'on ne saurait faire évaluer ce travail avec précision pour chaque article de dentellerie ou de broderie à part. Pour en pouvoir tenir compte d'une façon rai-

1. PIERRE VERHAEGEN, *La dentelle et la broderie sur tulle*, t. II, Chap. IV, x, pages 151 et suiv.

sonnable, il faudrait remonter aux livres des fabricants ou facteurs et diminuer leur bénéfice brut d'une somme suffisante pour compenser le travail personnel de l'entrepreneur.

M. Verhaegen a eu l'avantage de pouvoir interroger directement plusieurs ouvrières au sujet de leurs salaires pour un travail déterminé, puis de pouvoir acheter les dentelles chez l'entrepreneur, ou encore dans plusieurs magasins.

Ajoutons aux cas bien déterminés qu'il a pu nous fournir ainsi, deux exemples pris dans une autre industrie; les chiffres donnés résultent de simples évaluations, il est vrai, mais ces évaluations sont dues à des personnes très compétentes.

Lors de l'enquête de l'*Industrial Commission* des Etats-Unis sur l'industrie de la confection des vêtements, M. Henry White, Secrétaire général de l'Union des ouvriers de l'habillement (*United Garment Workers of America*) soumit à la Commission d'enquête le tableau suivant relatif au coût de production et au prix de vente d'un costume confectionné à New-York :

	Costume de 10 dollars	Costume de 15 dollars	Costume de 20 dollars
	Dollars	Dollars	Dollars
Coupe et garnitures	0.15	0.21	0.25
Confection du veston	0.75	1.00	1.50
— du pantalon	0.30	0.40	0.55
— du gilet	0.25	0.35	0.50
	1.45	1.96	2.80 (1)

La disproportion existant dans cet exemple entre le

1. *Report of the Industrial Commission*, vol. VII, Washington, 1901, *Digest*, XVII, p. 183 et *Testimony*, p. 193.

coût de confection et le prix de vente des trois différentes qualités, s'explique par la différence en prix de l'étoffe et par les bénéfices plus élevés que donnent les vêtements de qualité supérieure.

A l'avis de M. Henry White, les chiffres fournis par lui sont plutôt au-dessus du prix moyen obtenu par le tailleur dans les ateliers à domicile (*sweat shops*) dont il s'agit ici pour les trois cas relevés.

M. White cita encore devant la Commission l'exemple d'un costume fait sur mesure à New-York et payé par le client 75 dollars. Ce costume avait exigé une semaine entière de travail d'un excellent tailleur, aidé par sa femme et son fils et la journée de travail avait été de quatorze heures. L'ouvrier avait reçu pour ce costume, confectionné à domicile, 15 dollars (1).

En 1924, une maison d'habillement fit parvenir au *Times* (2) un état détaillé des frais de confection d'un complet veston en trois qualités différentes.

Selon ses indications, un *complet*, catégorie « A », fourni à la clientèle au prix de £ 12 12 s., revenait à la maison :

3 3/8 yard d'étoffe (<i>fancy angola</i>) à 23 s. 9 d. le	£	s.	d.
yard	3	17	8
Salaires pour confection du veston.....	1	15	5
— gilet.....	0	13	6
— pantalon.....	0	16	2
Garnitures (<i>Trimmings</i>).....	0	17	3
Total.....	£	8	0 0

Un complet, catégorie « B », fourni à £ 11 11 s. :

3 3/8 yard d'étoffe (<i>fancy cheviot</i>) à 19 s. le yard..	3	4	1
Confection et garnitures, comme plus haut.....	4	2	4
Total.....	£	7	6 5

1. *Loc. cit.*, *Digest*, p. 182, *Testimony*, p. 188.

2. *The Times*, *Trade and Engineering Supplement*, du 20 décembre 1924, Art. *Price of suits*.

Un complet, catégorie « C », fourni à £ 13 13 s. :

3.3/8 yard d'étoffe (<i>fancy worsted</i>) à 26 s. 6 d. le	£	s.	d.
yard.....	4	9	5 1/4
Confection et garnitures, comme plus haut.....	4	2	4
Total.....	£	8	11 9 1/4

La majoration de ces prix, effectuée par la firme en question, était successivement de : £ 4 12 s., £ 4 4 s. 7 d. et £ 5 1 s. 2 3/4 d. par costume. Dans chacun des cas, l'augmentation dépassait sensiblement l'ensemble des salaires de ceux qui avaient confectionné les costumes.

A ces deux exemples tirés de l'industrie de l'habillement s'applique la remarque générale faite ci-dessus pour la dentelle et la broderie sur tulle. Comme le travail de confection dont traite M. White, est généralement fait pour de grandes maisons établies au centre d'une ville, le coût de la main-d'œuvre ouvrière ne représente assurément qu'une partie relativement modeste du prix de revient pour ces maisons, prix qu'on ne saurait connaître entièrement que par les livres des entrepreneurs. Notons encore que, dans ces deux exemples relatifs à la confection, le prix des matières premières — étoffes fournies aux travailleurs à domicile — entre pour une part appréciable dans ce prix de revient et que, probablement, il faut encore tenir compte, dans le premier exemple (premier cas), de l'intermédiaire (*sweater*), de son salaire et de son bénéfice particulier (1).

1. L'article du *Times*, cité plus haut, donne les comptes suivants d'un maître-tailleur :

COMPTES D'UNE PETITE ENTREPRISE :

Ventes dans une année	£ 12,000
Bénéfices bruts.....	<u>4,000</u>

[suite, bas de la page suivante.]

Si, toutefois, les bénéfices des entrepreneurs, comparés à leurs frais de main-d'œuvre, paraissent à première vue énormes, aussi bien dans la confection que dans la dentellerie et la broderie, cela tient précisément à l'absence ou à l'insignifiance du progrès technique dans l'industrie à domicile; les effets économiques du machinisme et de la production en fabrique ne s'y faisant pas sentir, l'exploitation du travail humain doit

	£	s.	d.
Loyer, contributions, taxes, éclairage, eau et assurances (très modérés, pour une rue de traverse dans le <i>West End</i> de Londres).....	900	0	0
Dépréciation de l'immeuble et de l'ameublement....	100	0	0
Réparations et décorations.....	50	0	0
Salaires:			
Aide-coupeur à £ 7 par semaine.....	£ 364		
« Pompier », 70 s. par semaine.....	182		
Vendeur-chef de magasin, £ 5 par semaine....	260		
Employé aux écritures responsable, pouvant servir comme vendeur, £ 6 par semaine.....	312		
Porteur-emballeur, £ 3 par semaine.....	156		
	<hr/>		
		1,274	0 0
Frais généraux du Commerce :			
Papier d'emballage et ficelles, charriage, etc.....	150	0	0
Frais de déplacement.....	120	0	0
Fournitures de bureau, circulaires et livres.....	45	0	0
Timbres.....	20	0	0
Frais de comptabilité.....	21	0	0
Dépenses d'huissier pour recouvrer d'anciennes créances	20	0	0
Créances non recouvrables évaluées à 2 pour cent.....	240	0	0
Intérêt du capital, 6 o/o, sur £ 6,000.....	360	0	0
<i>Bénéfice net</i>	700	0	0
	<hr/>		
Total.....	£ 4,000	0	0

Un capital d'entreprise de £6,000 est estimé, dans l'article du *Times*, comme n'étant pas excessif, parce qu'une somme d'au moins £4,000 représente le capital circulant et qu'il ne reste, par suite, que £2,000 disponibles pour les matières premières en stock et autres variétés de capital fixe.

y être des plus intenses, de sorte que les ouvriers et ouvrières travaillant à domicile appartiennent aux catégories dont la situation matérielle est la plus misérable.

Même constatation si l'on étudie les bilans de certaines entreprises grand-capitalistes dans les colonies et qu'on recherche les sources des bénéfices fabuleux qu'elles donnent, tout en n'employant que peu de machines. Le travail humain, sur l'exploitation duquel ces entreprises reposent presque entièrement, est du travail d'hommes et de femmes de races inférieures traitées comme telles. Ces travailleurs, manquant de toute liberté économique et politique vis-à-vis des usurpateurs de race blanche, n'ont, en général, aucun pouvoir pour défendre et faire hausser leurs salaires qui sont illusoire et plutôt à considérer comme des aumônes, — raison pour laquelle nous avons dû les exclure de notre étude sur les salaires ouvriers dans notre volume précédant (1).

Les entreprises de développement capitaliste primitif, où le prix de marché des produits se répartit à peu près entièrement entre les salaires ouvriers et le profit d'entreprise, sont celles qui s'accordent le mieux avec cette formule simple énoncée par l'école classique et par Karl Marx : le profit d'entreprise n'est autre chose que du « travail non payé » (*unpaid labour, unbezahlte Arbeit*). La « plus-value » (*Mehrwert*) de Marx — abstraction faite de son incorrection théorique qui nous occupera plus tard — se rapporte encore à cette période de production primitive, où la journée de travail de l'ouvrier se compose d'une partie employée à produire « la valeur quotidienne de sa force de travail », et d'une autre pendant laquelle

1. Voir *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chapitre I, p. 33.

il travaille « pour le capitaliste », c'est-à-dire produit le *profit d'entreprise* et, si besoin est, *l'intérêt et la rente foncière* (1).

En rassemblant, dans une conclusion ultérieure, tous les facteurs qui ont part à la formation du profit d'entreprise, nous aurons à prendre définitivement position à l'égard de cette théorie (2).

Constatons ici que tous les procédés capitalistes visant à l'augmentation du profit, déjà reconnus par l'Economie classique et qui sont si éloquemment mis en relief par Marx et son école, ont une importance spéciale pour la catégorie d'entreprises qui nous intéresse ici.

1. A la fin du troisième volume du *Capital*, Karl Marx revient encore à la même explication simpliste de l'origine du profit qu'il a si longuement développée dans son premier volume : « La journée de travail totale de l'ouvrier, dit-il, se divise en deux parties : l'une dans laquelle il exécute la quantité de travail nécessaire pour reproduire la valeur de sa consommation quotidienne ; c'est là la partie payée de son travail total, la partie qui est indispensable pour sa propre conservation et sa reproduction. Tout le reste de la journée de travail, toute la quantité de travail exécutée en excédent, quantité qu'il a fournie en plus du travail réalisé en salaire, est du surtravail, du travail non-payé, représenté par la plus-value de la totalité de sa production de marchandises (donc par une quantité de marchandises en excédent) ; cette plus-value se subdivise à son tour en parties différemment dénommées, à savoir en profit (le gain de l'entrepreneur plus l'intérêt) et en rente ». (*Das Kapital*, t. III, II, chap. XLIX, p. 369 ; cf. trad. franç., p. 435.)

Dans un chapitre précédent, traitant de l'organisation technique de la production, nous avons appelé Marx le représentant par excellence du début de la grande industrie. Cependant, quant à sa théorie de la « plus-value », dont il a emprunté les éléments à l'Economie classique, Marx est plutôt le théoricien de la production capitaliste la plus primitive et de l'époque où la transition de l'industrie artisanale à l'industrie capitaliste était à peine achevée. Les industries à domicile de nos temps modernes fournissent encore la meilleure illustration de cette période de production.

2. Voir plus bas, chap. XIV, II.

Dans cette catégorie, l'entrepreneur capitaliste a deux voies à suivre pour augmenter son profit. Il peut tâcher :

1° De prolonger le plus possible la journée de travail de ses ouvriers en les forçant à travailler pendant un nombre maximum d'heures; ou

2° De leur faire fabriquer la plus grande quantité possible de produits dans une journée de travail de longueur déterminée.

Il peut, pour atteindre ce dernier but, soit *a*) accélérer leur travail; soit *b*) rendre leur collaboration plus productive par la division du travail et la spécialisation intelligente des activités; soit encore *c*) introduire un outillage perfectionné, voire aussi des machines qui économisent la main-d'œuvre humaine (procédé, cependant, qui nous éloigne déjà de la forme de production de la catégorie spéciale dont nous traitons ici). Dans certains cas, visés sous la rubrique *c*), l'entrepreneur capitaliste essayera normalement d'augmenter la puissance et d'accélérer de plus en plus la marche des machines ou encore, dans quelques industries particulières comme celle du textile, de confier à la surveillance du même ouvrier le plus grand nombre de machines possible. Et ainsi de suite.

Pour savoir lequel de ces procédés sera de préférence appliqué par l'entrepreneur poursuivant directement son intérêt matériel, il faut tenir compte de la nature des industries et du milieu social. Ainsi, dans les industries à domicile, la prolongation de la journée de travail s'appliquera facilement chez les ouvriers et ouvrières en chambre, où les différents procédés énumérés ci-dessus (2°), ne trouvent guère leur emploi. Les petits ateliers des intermédiaires (*sweaters*) ou petits patrons, au contraire, se prêtent particuliè-

rement à certains de ces derniers procédés, souvent à plus d'un seul.

Il est curieux de voir combien, dans un de ces ateliers de raccommodage de chaussures qu'on trouve dans les quartiers populeux des grandes villes, l'accélération du travail est accompagnée d'une extrême division, ainsi que d'une spécialisation intense des activités. Pas une minute ne s'y perd, pas de manipulations superflues. Tout mètre carré est occupé dans ces petits ateliers où l'on sent que l'entrepreneur a été surtout préoccupé de deux choses : augmenter le plus possible la proportion du travail non-payé dans la journée de travail de chacun de ses ouvriers ; puis, occuper le plus grand nombre d'ouvriers possible.

Nous ne traiterons pas ici de toutes les ruses, de tous les secrets dont peuvent disposer les entrepreneurs capitalistes pour augmenter la somme de travail de leurs ouvriers (1).

1. Voir à ce propos, dans le premier tome du *Capital* de Marx, le passage suivant : « Dans sa passion aveugle et effrénée, sa soif inextinguible de travail supplémentaire, le Capital dépasse, non seulement les limites morales, mais encore les limites extrêmes et purement physiques de la journée de travail. Il usurpe le temps qui devrait être réservé pour la croissance, le développement et la saine conservation du corps. Il vole le temps exigé pour emmagasiner l'air pur et la lumière du soleil. Il lésine sur le temps des repas et l'incorpore, si possible, au processus même de la production, de sorte que l'ouvrier, simple moyen de production, se voit fournir sa nourriture, tout comme on fournit du charbon à la chaudière, du suif ou de l'huile à la machine. Il réduit le temps du sommeil normal, indispensable pour acquérir, renouveler et rafraîchir la force vitale, à ce minimum d'heures d'engourdissement dont un organisme absolument épuisé a besoin pour revenir à la vie. Ce n'est pas la conservation normale de la force de travail qui détermine ici la limite de la journée de travail ; c'est au contraire le maximum de dépense journalière de la force de travail qui, si maladivement violente et si pénible qu'elle soit, détermine la limite du temps de repos accordé à l'ouvrier. » (*Loc. cit.*, chap. VIII, sect. 5, p. 254 ; cf. trad. franç., t. II, pages 126-127.)

Faisons remarquer que leur façon d'agir, en cette matière, sera d'ordinaire accompagnée d'un effort pour maintenir les salaires, par heure ou par pièce, etc., au plus bas niveau, de sorte que les ouvriers souhaitent eux-mêmes de travailler le plus d'heures possible pour gagner un salaire qui leur permette de vivre et d'entretenir une famille. Quand l'intérêt propre de l'ouvrier coïncide, sur ce point, avec l'intérêt de son employeur, on a souvent vu les mœurs et les coutumes des populations se plier aux pires excès de l'exploitation capitaliste et la législation, même quand il s'agit de la main-d'œuvre de femmes et d'enfants, être impuissante à les empêcher (1).

Mais la journée de travail ne se laisse pas prolonger au delà d'une certaine limite. La force vitale de l'ouvrier s'use prématurément s'il ne dispose pas d'un

1. Ainsi les inspecteurs du travail en France se sont plaints à plusieurs reprises, dans leurs rapports, d'être impuissants à surveiller les ouvrières employées la nuit au pliage des journaux et au brochage des revues périodiques. Ils soupçonnent notamment les plieuses « de passer successivement dans plusieurs imprimeries et de fournir ainsi une durée de travail plus longue que celle permise par la loi. » C'était déjà la plainte de l'Inspection du travail pour l'année 1894. Le Rapport pour l'année 1902 dit : « *Travail de nuit permanent pendant 7 heures.* Ce travail a été considéré comme répondant à certaines nécessités, comme le pliage des journaux du matin qui ne peut être effectué que la nuit... L'inconvénient de cette dérogation consiste dans la trop grande facilité à employer de jour, dans un autre établissement industriel, les femmes qui ont déjà travaillé la nuit. Il est impossible au service de l'Inspection qui signale ces abus d'en assurer la répression. » (MINISTÈRE DU COMMERCE, ETC..., DIRECTION DU TRAVAIL, *Rapports sur l'application pendant l'année 1902 des lois réglementant le travail*, Paris, 1903, chap. IV, p. LXIV.)

Ces mêmes plaintes reviennent sous différentes nuances, d'année en année, dans les rapports ultérieurs de l'Inspection du Travail.

Nous n'avons voulu signaler ici qu'une seule catégorie d'infractions à la législation concernant la durée du travail. On en trouve d'autres dans notre livre *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. XXI et notamment aux pages 463 et suivantes.

certain nombre d'heures par jour pour se reposer et pour prendre ses repas. Il est vrai que le danger de ruiner physiquement et moralement leurs ouvriers n'a retenu les entrepreneurs capitalistes d'aucun pays dans l'âpre poursuite de leurs intérêts matériels propres, tant qu'ils trouvaient en qualité suffisante la main-d'œuvre nécessaire. Cependant, — et c'est là un inconvénient plus sérieux au point de vue capitaliste que le manque de main-d'œuvre à bon marché, — la force de travail de l'ouvrier épuisé, fût-il embauché au plus bas tarif possible, ne vaut pas toujours autant, pour l'exploitation, que celle de l'ouvrier sain et fort (1) et, au-delà d'une certaine limite, la productivité du travail diminue rapidement au fur et à mesure que se prolonge sa durée.

L'organisation technique de la production exerce, à ce point de vue, une influence remarquable.

Dans leur Rapport pour l'année 1902, les inspecteurs du travail en France font la constatation suivante : « Dans certaines industries, les qualités personnelles de l'ouvrier concourent pour une faible part à l'intensité de la production. Dans les filatures modernes, notamment, où l'outillage mécanique est tenu au courant des derniers perfectionnements, la production est en proportion presque mathématique avec la durée du travail. » (2). D'autre part, il y a des industries « dans lesquelles les qualités personnelles de l'ouvrier sont un facteur plus important de production ». Et le Rapport français cite tout particulièrement, pour l'époque en question, les ateliers de cons-

1. Voir, à ce propos, dans *Théorie du Salaire et du Travail Salariné*, le chapitre sur le salaire et le coût de travail des marchandises, pages 60 et suiv.

2. *Rapports, loc. cit.*, chap. III, p. xxxv.

truction mécanique, la bonneterie, la fabrication de la chaussure et la fonderie. Là, selon le Rapport, « la production à l'heure augmente lorsque le nombre d'heures diminue. » (1).

Une conception analogue, relative à l'influence différente que la durée du travail exerce sur sa productivité, selon la nature des industries et le degré de perfection du machinisme, se retrouve fréquemment dans les rapports des inspecteurs du travail et les enquêtes officielles des différents pays.

Les entreprises capitalistes dont nous traitons ici étant précisément parmi celles où le travail humain joue un rôle prépondérant, s'il n'y est pas le seul facteur productif qui entre en jeu, la productivité du travail devra nécessairement décroître dès le moment où l'ouvrier ne pourra pas suffisamment se remettre chaque jour de ses fatigues de la veille et, au fur et à mesure qu'il sera plus surmené par la prolongation de sa journée de travail, on se rapprochera du moment, où nul abaissement du salaire, à supposer qu'on réussisse à l'imposer, ne pourra compenser le déchet survenu dans la puissance productive.

D'autre part, on a pu constater, dans les industries où le travail humain prédomine comme facteur productif, qu'une réduction des heures de travail était accompagnée souvent d'un accroissement de la production. Cette constatation avait déjà pu être faite avant même que les grandes fabriques, où la marche des machines règle la production, eussent donné lieu à une démonstration analogue.

Dans ces conditions, il est évident que les entrepreneurs capitalistes, dès que la journée de travail a

1. *Loc. cit.*, p xxxvii.

atteint une certaine limite maxima, qu'ils connaissent par l'expérience, n'insistent plus pour obtenir une nouvelle augmentation des heures de travail, mais orientent plutôt leurs efforts vers l'obtention de la plus grande intensité possible de production pour une journée de travail déterminée.

Assez nombreux sont les procédés dont ils se servent pour faire tenir ainsi une quantité toujours croissante de travail dans une journée de longueur invariable; nous les avons déjà résumés plus haut.

En ce qui concerne l'accélération du travail, il faut particulièrement mettre en relief l'avantage que l'entrepreneur peut tirer du mode de rémunération du travail aux pièces ou à la tâche. En effet, l'ouvrier payé d'après la quantité de travail exécuté est directement intéressé à ce que son activité atteigne le plus haut degré possible d'intensité; il voudra qu'elle se maintienne éventuellement pendant les heures de travail supplémentaires, afin d'augmenter son salaire journalier ou hebdomadaire; il fera effort pour qu'elle dépasse ce degré en cas de diminution des heures de travail, dans son désir de conserver son salaire antérieur. Et comme, dans la vie pratique, les deux modes de calcul du salaire — d'après la quantité de travail exécuté ou d'après la durée du travail — restent toujours étroitement dépendants, l'entrepreneur peut, sous le régime du travail aux pièces ou à la tâche, laisser une certaine liberté à ses ouvriers, quitte toujours à diminuer les tarifs aux pièces, etc., dès qu'il estime que les salaires dépassent sensiblement l'étalon courant dans son industrie et son milieu. En somme, c'est donc un des meilleurs procédés que puisse appliquer l'entrepreneur capitaliste pour faire accroître méthodiquement l'intensité du travail, sans devoir, pour cela,

exercer sur l'ouvrier une surveillance sévère (1).

Nous avons fait remarquer déjà que le travail humain reste une source essentielle de profit pour toutes les entreprises capitalistes, même pour les établissements grand-industriels les mieux équipés. Il va donc de soi que, dans toutes ces entreprises, les procédés tendant à l'augmentation du profit par une exploitation plus intense du travail, conservent toujours une importance plus ou moins grande. Nous renvoyons le lecteur à ce que nous avons dit, dans un chapitre précédent, sur la *Taylorisation*, forme particulière de cette intensification du travail.

En ce qui concerne la prolongation de la journée de travail, certains très grands établissements, dans l'industrie des transports par exemple, se trouvent dans une situation très spéciale que nous n'avons pas eu à envisager pour les petites entreprises. Disposant d'un capital fixe considérable en bâtiments et en outillage, capital qui vieillit vite en raison des progrès constants de la technique moderne, ces établissements s'arrangent volontiers de façon à assurer la continuité de leur production. Au lieu de prolonger la journée de travail de chacun de leurs ouvriers, ou tout en la prolongeant, — cela dépend de l'organisation établie, — ils introduisent le travail à deux ou trois équipes qui se succèdent dans la conduite des machines et les travaux de manutention, etc., l'une travaillant par exemple le jour, l'autre la nuit.

Il y a des établissements industriels comme les usines à gaz et les hauts fourneaux (feux continus) qui ne pourraient produire autrement. Ils obtiennent encore,

1. Voir, pour les modes de calcul du salaire et leur influence sur les conditions du travail, *Théorie du Salaire et du Travail Salaré*, chap. XX, pages 424 et suiv.

sous ce régime de production ininterrompue, des avantages spéciaux par l'économie de combustibles et de matières premières, etc., abstraction faite de ce qu'ils arrivent à faire tenir dans une seule journée la production de deux ou trois jours et doublent ou triplent ainsi l'existence productive de leur outillage.

Parmi les moyens d'accroître la productivité du travail dans une journée de longueur déterminée, il en est un qui paraît surtout applicable dans certaines entreprises de la grande industrie, et que, cependant, nous ne saurions négliger entièrement en étudiant les petites et très petites entreprises. Comme la qualité du travail dépend du soin et de l'attention qu'y apporte l'ouvrier, comme il peut également provoquer une dépense exagérée de matières premières et accessoires, ou au contraire réaliser une économie à leur égard, certains industriels ont été amenés à payer des primes lorsque le produit est supérieur en quantité ou en qualité, ou lorsque la dépense en matériaux reste inférieure à la moyenne.

L'allocation de pareilles primes n'est autre chose, de la part de ces industriels, qu'un moyen d'augmenter leur profit d'entreprise et beaucoup d'entre eux ne cachent nullement que tout motif de philanthropie est exclu de leurs calculs. La règle générale relative à l'élévation des salaires ouvriers, telle qu'elle se pose au point de vue capitaliste, trouve ici son application : les entrepreneurs consentent volontiers à une élévation du salaire, pourvu qu'elle soit plus que contrebalancée par l'accroissement de la valeur du produit et par celui du profit.

Il ne faut donc pas s'étonner de ce que le régime des primes pour production supérieure ou économie sur les matières premières et secondaires, ainsi que

et autre procédé de même nature qu'est la participation des ouvriers aux bénéfices, soient appliqués souvent dans les entreprises capitalistes les plus modernes et les mieux dirigées (1).

1. Voir *Théorie du Salaire et du Travail Saliarié*, chap. XX, sect. III, *Procédés d'action sur le travailleur : Primes et gratifications, etc.*, pages 443 et suiv.

CHAPITRE VIII

DIRECTION TECHNIQUE DES ENTREPRISES

Le chapitre précédent, bien que traitant plus spécialement de l'exploitation du travail, nous a mis déjà en présence de cet autre facteur nécessaire à la réalisation d'un profit qu'est une bonne organisation technique et une direction habile des entreprises.

L'influence de ce facteur retentit d'une façon générale dans toutes les branches de la production. Qu'il s'agisse d'un simple atelier à domicile, d'une fabrique, d'un ensemble de fabriques et d'usines, ou encore d'un trust entier, — toujours et partout il n'y a de profit possible que si l'organisation technique et la direction atteignent un certain degré de perfection. Cette condition n'est remplie que si les chefs d'entreprise possèdent des connaissances techniques au moins moyennes, une expérience professionnelle suffisante, un esprit assez souple pour s'adapter promptement aux exigences particulières de l'industrie qu'ils exercent et du milieu social dans lequel ils vivent.

Dans l'atelier de raccommodage des chaussures dont il a été question dans le chapitre précédent, le chef d'entreprise est peut-être un simple ouvrier. Et pourtant, son activité n'est pas uniquement manuelle. Il doit fournir les matières premières et accessoires à ses ouvriers, à un prix qui lui est imposé par la concurrence. Il doit leur procurer tous les jours assez de be-

sogne pour que le travail ne soit pas interrompu plus qu'il n'est strictement nécessaire. Il doit non seulement les surveiller, mais aussi coordonner leurs activités par une division appropriée du travail, de telle sorte que la production totale atteigne au moins une valeur moyenne qu'il doit connaître par l'expérience. Enfin, ce chef d'atelier doit encore entretenir des relations avec la clientèle, il doit vendre le produit du travail commun. En somme, il doit déjà posséder à un certain degré, déterminé par le milieu et le développement général de son industrie, toutes les qualités d'un *organisateur technique*, d'un *administrateur* et d'un *commerçant*. Son activité dans chacune de ces fonctions est du travail productif, autant que son travail manuel et celui des ouvriers.

Dans les grandes entreprises capitalistes, ces catégories de fonctions se divisent nettement et sont confiées à différentes personnes. C'est même d'après cette spécialisation que nous avons distingué, dans notre chapitre sur la classification, les « petites », « moyennes », « grandes » et « très grandes » entreprises capitalistes.

L'usine moderne utilise les procédés les plus ingénieux pour rendre aussi productive que possible la collaboration de la machine et de l'homme; dans ses bureaux d'administration et de direction, les activités se répartissent et se coordonnent, afin de préparer la production proprement dite et d'en assurer la marche régulière, de la surveiller, la tenir à la hauteur des progrès techniques, puis de diriger l'écoulement des produits. Toute erreur sensible dans l'accomplissement d'une de ces fonctions, peut porter atteinte au profit et transformer en perte le bénéfice escompté. La construction de la machinerie motrice, le groupement et le fonctionnement des machines-outils, l'organisation du personnel ouvrier et du personnel de bureau, l'adapt-

tation du matériel et du personnel aux exigences du marché, etc., — tout cela a son importance propre dans la poursuite de ce résultat final et décisif qui est, pour l'entrepreneur capitaliste, le profit.

Pour juger si un établissement capitaliste répond à toutes les exigences techniques et commerciales modernes, il s'agit d'apprécier son organisation, envisagée à la fois en elle-même et par rapport aux établissements similaires.

Normalement, l'entrepreneur capitaliste qui désire obtenir au moins le profit moyen usuel dans son industrie, ne saurait continuer à produire ses marchandises en manufacture — si bien organisé et dirigé que soit son établissement, — lorsque la majorité, ou même une minorité importante de ses concurrents, ont adapté un outillage de fabrique.

Reprenons l'exemple de l'atelier pour le raccommodage des chaussures : Tout le travail s'y fait encore à la main. Il peut être entièrement à la hauteur du développement technique pour les travaux de réparation et procurer un profit d'entreprise même élevé, sans pouvoir soutenir la concurrence pour les travaux « dans le neuf ». Il en sera notamment ainsi, s'il se trouve dans un quartier populeux d'une grande ville. L'admirable machinerie pour la fabrication mécanique des chaussures a été constamment perfectionnée depuis que la machine à coudre Mc. Kay fut introduite dans les ateliers américains (1860). Il est désormais impossible à la manufacture de rivaliser, pour la production de l'article courant neuf, avec la grande fabrique moderne (1).

1. Vers la fin du siècle dernier, le « triomphe de la machine-outil » dans la fabrication de l'habillement et surtout des chaussures était déjà indiscutable. Voir les *Rapports du Jury International de l'Ex-*

Dans ces conditions, l'entrepreneur qui voudra s'établir fabricant de chaussures ordinaires dans une localité quelconque, devra tout d'abord disposer d'un fonds d'installation considérable pour ne pas être en état d'infériorité technique.

Dans certaines industries, le développement technique exige la réunion de plusieurs fabriques, ateliers, usines, sans quoi l'entrepreneur ne saurait réaliser de profit dans la branche qu'il exploite. Nous avons déjà donné des exemples pour la grosse métallurgie, en constatant la supériorité technique des usines-mixtes sur les usines simples.

En Amérique, au moment de la grande enquête de l'*Industrial Commission*. M. King de la *Jones & Laughlin Steel Company* de Pittsburg, évalua à 20 ou 30 millions de dollars les fonds nécessaires à la création et à la mise en exploitation d'une usine bien équipée pour la production de l'acier (1). Pour l'industrie du fer-blanc, un grand fabricant déclara, lors de l'Enquête allemande, en 1905 : « Quiconque, de nos jours, ne produit pas

position universelle internationale de 1900 à Paris, *Introduction générale*, t. II, Paris 1903, pages 322 et suiv. Particulièrement intéressante est la description, aux pages 323-324, des engins de la « Collectivité américaine », dont la série était la plus complète de toutes à l'Exposition.

Lorsqu'on voit de nos jours le catalogue de la *United Shoe Machinery Company*, on reste stupéfait devant la grande variété de modèles de machines ayant chacune son rôle et sa spécialité.

C'est ce merveilleux outillage qui permet aujourd'hui à un atelier de cordonnerie d'envergure moyenne de produire mille paires de chaussures par jour. C'est grâce à cet outillage que l'Intendance française pouvait annoncer, au commencement de 1918, qu'elle avait passé des contrats pour la livraison de 450,000 paires de « chaussures nationales » par mois, chiffre devant être largement dépassé plus tard.

1. *Final Report of the Industrial Commission* (tome XIX de la série), *Industrial Combinations*, p. 609. Après la Guerre, vu la hausse générale des prix et les exigences nouvelles de la concurrence mondiale, il faudrait au moins doubler cette somme.

lui-même les matières premières, ne peut plus tenir tête à la concurrence, et cette infériorité s'accusera beaucoup plus nettement encore dans l'avenir. Nous sommes donc forcés, si nous voulons augmenter notre production de fer-blanc, de commencer par l'acier; nous devons tout d'abord fonder une aciérie et cela demande des sommes considérables. » (1).

Dans les industries minières, on constate que la valeur technique et économique des mines dépend étroitement de l'envergure de leur exploitation, et avant tout, du capital engagé; par leur nature, les entreprises minières sont nécessairement ce que nous avons appelé des « grandes » et « très grandes » entreprises capitalistes. L'exploitation grand-capitaliste est la seule rationnelle dans ce domaine de la production.

Nous voyons donc pleinement les avantages que le grand capital offre, dans les différentes branches de l'industrie, du commerce, des transports et de l'agriculture, comparé au petit capital, — tous deux pris dans un sens relatif, c'est-à-dire variant selon les entreprises et le milieu.

Cette question est des plus intéressantes. Les avantages dont il s'agit, n'imposent pas seulement à toute entreprise, pour qu'elle soit viable, un certain minimum de capital engagé, mais il faut les considérer aussi, quand on se demande dans quelles conditions une entreprise viable pourra donner un profit plus élevé que le profit minimum indispensable.

Dans les différentes branches de l'industrie, plus le capital engagé est grand et plus diminuent, relativement aux quantités des produits fabriqués, les frais de production. Généralement, la terre coûte moins cher par

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 9 (Weisblechverband)*, pages 95-96.

mètre carré sur une grande surface que sur une petite; la construction et l'entretien des bâtiments : salles de travail, bureaux de direction, hangars, etc., sont moins dispendieux à mesure que la production se fait sur une plus large échelle. La puissance de production des machines augmente d'ordinaire progressivement avec leurs dimensions et leur prix; les matières premières et accessoires reviennent moins cher à l'entrepreneur, s'il peut se les procurer en plus grandes quantités et plus régulièrement.

Mais les avantages de la grande entreprise ne sont pas moins évidents dans la fabrication et la circulation des marchandises : Dans la grande ou très grande entreprise, la coordination des machines et des travailleurs de toute catégorie est plus étroite, mieux agencée, avec un nombre relativement plus restreint de surveillants et de contre-maîtres, d'ingénieurs, comptables, directeurs, etc. Dans une série d'établissements combinés fabriquant les uns les matières premières et les produits demi-façonnés dont les autres se servent pour la fabrication d'articles de consommation directe, les divers ateliers et fabriques se complètent; le contrôle de la production s'y exerce plus facilement que dans des fabriques et ateliers séparés les uns des autres. Dans l'entreprise grand-industrielle, les produits peuvent passer le plus rapidement possible à travers toutes les phases de leur transformation; on y cherche à accélérer sans cesse, non seulement la production proprement dite, mais aussi le transport et la vente des marchandises. L'entrepreneur capitaliste tâchera, pour atteindre le plus haut profit possible, de diminuer incessamment le temps de rotation de son capital.

Enfin, les résidus, les déchets des matières premières demeurent, dans les petits ateliers et fabriques, souvent inutilisés. Ils n'ont de valeur réelle que dans les grandes

ou très grandes entreprises où ils sont employés à la fabrication de sous-produits. Ainsi les graines de coton, autrefois inutilisées, servent de nos jours dans la grande production à la fabrication d'une huile très appréciée. Dans la grande industrie, l'utilisation de la ferraille et des retailles d'acier, de fer-blanc, etc., est habituelle. Les résidus obtenus dans le raffinage du pétrole servent à la fabrication de multiples produits : gazoline, naphte, paraffine, vaseline, lubrifiants, etc. (1).

Dans les différentes branches du transport, du commerce et de l'agriculture, le grand capital présente des avantages analogues à ceux que nous venons de résumer : Le grand bazar peut faire ses achats à meilleur marché que le petit magasin en s'adressant toujours directement aux marchés dits « de première main ». Il peut organiser le service de la livraison de la façon la plus économique et pour une clientèle très dispersée. L'entrepreneur du grand bazar peut séparer nettement la direction centrale de ses établissements de l'administration, puis de la surveillance et de la vente dans les différents rayons, du transport et de la livraison des marchandises; dans chacune de ces sections, le travail peut être confié à des personnes particulièrement douées et parfaitement entraînées, de véritables spécialistes.

Dans le commerce et le transport des articles d'usage courant, tel que le coton, les céréales, le tabac, le bétail, la laine, la forme grand-capitaliste de l'entreprise permet de donner aux transactions une ampleur telle que, tout en réalisant des profits énormes relativement aux capitaux engagés, l'entreprise peut se contenter d'un bénéfice fort réduit sur chaque unité de produit. Ainsi

1. Exemple typique : On sait quelle importance ont, dans la fabrication du papier, les raclures, copeaux et autres déchets de bois, — surtout en Amérique où les prix payés pour le bois, bas

les prix restent très inférieurs à ceux que doivent exiger les petits commerçants (1).

Les grands entrepreneurs ont réussi par là à diminuer également le nombre des intermédiaires dans la branche commerciale qu'ils exploitent.

De même dans l'agriculture, où cependant les anciennes méthodes de production et de distribution se maintiennent d'ordinaire avec une ténacité particulière, les grandes entreprises présentent à plusieurs égards une supériorité indubitable sur les petits, surtout pour les produits de consommation générale et journalière. Et dans différentes branches de l'agriculture se vérifie le principe qu'a énoncé, pour la culture du coton, le Rapport américain déjà cité : « Maigre capital veut dire travail peu efficace et le travail peu efficace est aussi le plus coûteux. » (2).

Il est vrai que les avantages que présentent les gran-

tous les calculs des grands fabricants, sont très réduits. Signalons sur ce point, la déposition de M. Muller, Président de l'Union des fabricants de cellulose, lors de l'Enquête allemande sur les cartels : « Messieurs, je suis allé moi-même à l'étranger pour me convaincre personnellement et j'ai vu à côté de ces scieries de bois gigantesques qui ne se trouvent qu'à l'étranger, des fabriques de cellulose où sont transportés, au moyen d'élevateurs, tous les déchets qu'on ne saurait écouler autrement. Ces déchets sont bouillis et la fabrique de cellulose paie pour 100 kilos de cellulose produite un prix minimum qui, dans un cas venu à ma connaissance, dépassait à peine un mark ». (Kontradiktorische Verhandlungen, Heft, 4, — Verband Deutscher Druckpapierfabriken, — p. 187.)

1. « Le marchand de blé local exploitant un élévateur, ne peut pas, en raison de l'importance médiocre de ses opérations, évaluer ses dépenses à moins de 2 cents par boisseau en moyenne ; mais le grand acheteur dans un centre de commerce qui fait pour des millions d'affaires, est content s'il peut obtenir qu'on les lui paie un huitième ou un quart de cent par boisseau. » (Report of the Industrial Commission, vol. VI, — Distribution and Marketing of Farm Products, — Washington, 1901, p. 57.)

2. *Loc. cit.*, p. 146.

des et très grandes entreprises capitalistes, ont souvent leurs revers et que, supérieures aux petits établissements à certains points de vue, elles peuvent leur être inférieures à d'autres. Nous en avons parlé déjà en expliquant plus haut la ténacité d'existence et le progrès des petites et moyennes exploitations (1) et, surtout, en exposant les avantages de la spécialisation dans certaines branches de l'industrie et du commerce (2). Il y a donc ici, comme partout dans la vie sociale, des tendances et des contre-tendances.

Les avantages de toute sorte que le grand capital possède sur le petit, se révèlent-ils dans l'étude comparative du profit des entreprises capitalistes ? C'est-à-dire, peut-on constater, d'une façon générale, que les grandes et très grandes entreprises procurent relativement plus de profit que les petites ? Et ce fait s'observe-t-il d'autant plus nettement que l'organisation technique de ces grandes entreprises est plus complète et que leur direction générale présente plus de complexité ?

Il est évident que, pour chercher une réponse à ces questions, on ne saurait guère comparer un grand établissement quelconque, A, à quelque petit établissement B, produisant les mêmes articles. Tout dépendrait du choix des deux établissements et, comme le profit d'entreprise — nous le démontrons encore amplement — est le produit de tout un ensemble de facteurs, on ne saurait jamais distinguer nettement quelle part reviendrait dans l'élévation du profit, si elle existe, aux avantages du gros capital et au perfectionnement de la direction et quel rôle joueraient d'autres influences.

Dans sa statistique des sociétés par actions pour

1. Voir plus haut, chap. I, pages 63 et suiv

2. Chap. III, pages 112-113.

l'année 1902 (1), le Bureau National de Statistique de Prusse compta :

	Nombre	Capital versé en millions de marks
Sociétés par actions en général...	2,554	6,622 48
Sociétés dont les actions sont cotées à la Bourse.....	719	4,624.77

Les sociétés dont les actions sont cotées à la Bourse sont en général les sociétés les plus puissantes; la proportion étant de peu supérieure à un quart du nombre des sociétés par actions, leur capital s'éleva, en 1902, à un peu plus des $\frac{2}{3}$ du capital total de toutes les sociétés. Or, la somme totale des dividendes payés par les sociétés cotées à la Bourse atteignit, en 1902, 80.8 0/0 de la somme des dividendes payés par toutes les sociétés (2).

Nous obtenons des résultats tout aussi intéressants, si nous comparons entre elles les différentes branches de l'industrie, du commerce, etc. Abstraction faite des grandes compagnies d'assurances où la spéculation entre particulièrement en jeu pour hausser le taux du profit, la Statistique allemande des sociétés par actions montre que les branches de l'industrie, du commerce, etc. où

1. *Die Statistik der Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien in Preussen für die Geschäftsjahre 1902 und 1899*, dans *Zeitschrift des Königlich Preussischen Statistischen Landesamts*, Berlin, 1906, pages 20 et 28.

2. *Loc. cit.*, pages 26-29. Voir en particulier, p. 29, au bas de la col. 24. Cf. aussi Dr. JUN. E. MOLL, *Die Rentabilität der Aktiengesellschaften*, Jéna, chap. VII, pages 155-156.

En 1912, les proportions étaient les suivantes : avec $\frac{7}{10}$ du capital versé par toutes les sociétés par actions ayant leur siège en Prusse, les sociétés prussiennes dont les actions sont cotées à la Bourse de Berlin, répartirent les trois quarts des dividendes payés par toutes les sociétés. (Voir *Statistisches Jahrbuch für den Preussischen Staat*, 1913, Berlin, 1914, pages 228-229 et 238-239.)

se réalisent les plus hauts profits, sont précisément celles où l'installation nécessite les plus grands capitaux et où les établissements sont dotés de l'organisation technique la plus complète. Telles la grande industrie chimique, celle de l'électricité, la grosse métallurgie et la construction des machines, l'extraction de la houille, etc.

Ainsi, l'essor qu'avait pris, dans les dernières dizaines d'années précédant la Guerre, l'industrie chimique allemande, s'explique en premier lieu par son organisation technique merveilleuse et la valeur des chimistes allemands.

Dans son livre sur le développement financier des sociétés par actions allemandes de 1870 à 1900, M. E. Wagon constate qu'à partir de l'année 1889, les dividendes dans cette industrie ne sont plus descendus au-dessous de 10 0/0.

Si l'on considère les bénéfices nets des entreprises allemandes de grande industrie chimique, on trouve des résultats qui ne concordent pas entièrement avec les revenus des actionnaires.

Ces bénéfices atteignent en moyenne dans les années 1880-1900, pour l'ensemble des capitaux travaillants, 11.10 0/0 (1).

Si l'on s'adresse à la Statistique officielle allemande, on trouve que, pour l'année 1907-1908, les industries chimiques, prises dans leur ensemble, priment toutes les sociétés par actions en ce qui concerne les revenus des entreprises, avec un excédent des bénéfices sur les pertes atteignant 11.9 0/0 du capital total d'entreprise, tandis

1. Voir D' EDOUARD WAGON, *Die finanzielle Entwicklung deutscher Aktiengesellschaften von 1870-1900 und die Gesellschaften mit beschränkter Haftung im Jahre 1900. Gruppe V, Chemische Industrie*, pages 62-63. Cf. aussi le tableau IX à l'annexe du même ouvrage.

qu'une branche spéciale, celle de la fabrication des colorants, atteint même le chiffre de 22.1 0/0 (1).

Cet exemple des industries chimiques pourrait être complété pour d'autres pays. Ainsi, dans son livre sur les industries anglaises, M. Macrosty retrace l'évolution d'une entreprise gigantesque ayant réalisé des profits énormes, celle de Brunner, Mond & Co de Winnington et Northwich, fabricant l'alcali par le procédé dit « à l'ammoniaque », et qui a absorbé plusieurs autres établissements. De 1901 à 1906, cette société a successivement distribué à ses actionnaires les dividendes suivants : 35, 32 1/2, 30, 30, 35, 35 0/0 (2).

Nous répétons, après cet aperçu relatif à une industrie particulière, une remarque faite déjà pour l'industrie en général : en dehors des avantages que procurent un gros capital et une organisation technique supérieure, d'autres facteurs ont pu agir sur les taux

1. En 1909, le Bureau Impérial de Statistique d'Allemagne a publié pour la première fois un aperçu des résultats financiers obtenus par les sociétés par actions : *Die Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1907-1908*, Berlin, 1909, p. 15; cf. aussi le tableau 2 a, col. 17.

Pour l'exercice 1913-1914, le pourcentage dans l'industrie chimique a été de 13.30. Une seule branche l'a dépassé : les sociétés d'assurances (14.14 0/0). L'industrie des colorants a atteint les 22.50 0/0 (Voir *Die Geschäftsergebnisse, etc., im Jahre 1913-1914*, Berlin, 1915, pages 11 et 13, col. 17).

2. HENRI W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap. VII, *The Chemical Industries*, pages 193-194. Complétant ces données d'après *The Stock Exchange Year-Book*, Londres, année 1913, p. 1695 et année 1918, p. 1795, nous trouvons que la même Société a payé pour les exercices 1906-07 et 1907-08, chaque fois 30 0/0; pour les exercices suivants, jusqu'à 1913-1914, chaque fois 27 1/2 0/0 (déduction faite de la retenue pour l'impôt sur le revenu jusqu'à 1912-13).

Ici, comme en général dans le présent volume, nous n'entendons pas continuer la série des chiffres pour les périodes anormales de la Guerre internationale et de l'Après-guerre.

du profit. Ainsi, Pohle attribuait, en 1898 (1), les résultats excellents que donnaient à cette époque les industries chimiques allemandes, uniquement aux nombreux cartels existant dans cette industrie. Avec raison, pensons-nous, M. Wagon (2) écarte cette explication, car elle néglige trop la position prédominante conquise par les industries chimiques allemandes sur le marché mondial. Le monopole effectif qu'elles possédaient avant la Guerre pour certains articles tenait incontestablement aux découvertes et inventions des spécialistes dont elles ont su encourager et subsidier les recherches.

De même, M. Macrosty constate : « La maison Brunner, Mond & Co doit sa prospérité à une remarquable habileté dans la conduite des affaires et aux connaissances scientifiques de ses directeurs. » (3).

D'autres facteurs, avant tout la spéculation (voir le chapitre X), peuvent être intervenus et avoir exercé sans doute leur influence particulière, dans les industries chimiques comme dans toutes les autres; mais les avantages du gros capital et la perfection de l'organisation et de la direction technique se retrouvent partout. Plusieurs autres branches de l'industrie, du commerce et des transports auraient également pu servir d'exemples, et ce'a dans tous les pays du monde.

Dans les petites villes où la consommation est restreinte, les usines à gaz et d'électricité fondées avec des capitaux de quelques centaines de milliers de francs au plus, arrivent difficilement à réaliser leur 2,3 ou 5 0/0 de bénéfices par an et beaucoup d'entre elles ne paient,

1. L. POHLE, *Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer*, Leipzig, 1898, p. 105.

2. WAGON, *loc. cit.* p. 65.

3. MACROSTY, *loc. cit.*, p. 191.

pendant de longues années, aucun dividende aux actionnaires. Par contre, dans les grandes agglomérations, où les capitaux engagés dans les usines à gaz et d'électricité s'élèvent à des millions de francs, les bénéfices nets des entreprises et les dividendes payés aux actionnaires, atteignent les 8 à 10 0/0 et davantage des capitaux engagés. Il suffit de consulter un des divers annuaires des sociétés par actions, pour se convaincre de ce fait, qui, naturellement, n'a qu'une portée générale, vu la complexité des phénomènes économiques et les milieux sociaux différents, de sorte qu'en fin de compte, tout établissement possède son individualité propre.

Mettant de côté, maintenant, la grande entreprise isolée, nous constatons que les différentes formes de combinaison offrent encore aux entrepreneurs capitalistes des avantages particuliers qui peuvent également se traduire par une augmentation des bénéfices obtenus. La combinaison promet ces avantages par le fait que l'entente a remplacé la concurrence du passé, et encore plus par le groupement des entreprises sous une même direction centrale, — soit pour la vente seule, soit aussi pour la fabrication des produits.

Plus haut, nous avons déjà distingué nettement les cartels, pools et comptoirs de vente d'une part et de l'autre les fusions et les trusts, selon que les avantages obtenus proviennent de la concentration commerciale seule, ou de la concentration commerciale et industrielle réunies (1).

A ce point de vue, nous avons établi une classification des ententes et combinaisons capitalistes, et nous avons en même temps suivi la marche de leur développement. Récapitulons donc les avantages que pré-

1. Voir plus haut, chap. V', pages 187-188.

sentent les cartels et les bureaux de vente, tout comme les trusts :

1^o Les entreprises entrées dans la combinaison n'ont plus à envoyer leurs voyageurs de commerce dans le pays ; la besogne peut être faite par un seul représentant de la combinaison ou par un petit nombre de commis-voyageurs recueillant toutes les commissions qui, ensuite, sont distribuées entre les différents établissements. Il en résulte une élimination sensible d'intermédiaires de toute catégorie : voyageurs, agents, surveillants, administrateurs, directeurs (1).

2^o Parfois on peut faire de notables économies sur la publicité (annonces dans les journaux, affiches), sur l'emballage et l'empaquetage, etc. (2).

3^o Le risque de mauvais paiement diminue souvent (3) dans ce sens qu'une combinaison dominant une grande partie du marché, sinon le marché entier d'un article de consommation, n'est pas dans la même néces-

1. Voir *Théorie du Salaire et du Travail Salarie*, chap. XXIII, pages 578-579.

2. Cependant, on aurait tort d'attribuer aux économies réalisées sur les frais de publicité, une valeur absolue ou trop générale. Le Rapport publié en 1900 par le Ministère du Travail à Washington, — rapport traitant de la situation de quarante trusts et combinaisons industrielles dans la première période, si caractéristique, de leur existence, — dit à ce propos : « Dans un cas, on rapporte qu'une somme trois ou quatre fois plus grande était dépensée pour la publicité par la combinaison que par les compagnies constituantes; dans ce cas, la combinaison est en train d'étendre largement ses affaires, même dans des pays étrangers où les établissements plus petits ne trouvaient pas de profits à réaliser. Dans un petit nombre de cas seulement le pourcentage spécifique des frais de publicité économisés est donné, ce pourcentage étant d'environ quarante jusqu'à quatre-vingt-cinq ou même plus. En d'autres cas, il n'y avait aucune espèce d'économie provenant de cette source » (*Bulletin of the Department of Labor*, n^o 29, Washington, juillet 1900, p. 673.)

3. *Report of the Industrial Commission*, vol. XIII, *Review of Evidence*, p. vii (Exemple de la *United States Rubber Co.*).

sité que l'entrepreneur isolé, de livrer des marchandises à des clients plus ou moins insolvables, de crainte de les voir aller chez un concurrent.

4^o Souvent on peut encore beaucoup économiser sur les frais de transport, en livrant les marchandises de l'établissement le plus rapproché du lieu de destination. Les économies de ce chef sont mises au premier plan par les directeurs de nombre de grands cartels, comptoirs de vente et trusts.

Pour certains cartels, l'économie en frais de transport est même la cause majeure de leur existence; c'est le cas notamment pour ceux qui attribuent à chaque établissement une zone déterminée pour l'écoulement de ses produits (1), fixent une base de transport commune (« *Frachtbasis* »), ou encore déterminent un point central d'où se calculent les frais de transport jusqu'aux lieux auxquels les produits sont destinés.

Dans certaines industries, comme la métallurgie, dont les produits sont nécessairement lourds, les économies en frais de transport jouent un rôle très important.

5^o Un autre avantage étroitement lié au précédent, est la facilité de régler sur la demande totale la quantité de produits qu'il est nécessaire d'avoir en magasin pour une industrie entière; par suite, le stock total des marchandises n'a pas besoin d'être aussi considérable que si les établissements restaient isolés. Cela représente des économies non seulement en capitaux engagés, mais aussi en intérêts, assurances, frais de magasinage, entretien de boutiques et de marchandises, etc. (2).

6^o On peut souvent obtenir les matières premières et accessoires plus régulièrement et à des prix moins éle-

1. En Allemagne, les *Rayonierungskartelle* ou *Gebietskartelle* (voir plus haut, p. 166).

2. Voir *Report of the Industrial Commission*, loc. cit., p. vi.

vés sous le régime de la combinaison, que sous le régime ancien de la concurrence. Cette remarque s'applique tout particulièrement aux combinaisons qui ont pour but d'établir des relations constantes entre les différents producteurs d'un même article aux divers stades de sa fabrication. D'autre part, dans ces combinaisons, les établissements producteurs de matières premières trouvent, pour leurs produits, un débit plus prompt et plus régulier.

Quand aux cartels, les avantages dont il s'agit ici ont donné lieu à la création de cette rubrique spéciale que les Allemands appellent *Rohestoffkartelle* et dont le but est précisément la réglementation de l'achat en commun des matières premières et secondaires (1).

7° La combinaison, sous ses différentes formes, peut naturellement favoriser l'extension des marchés intérieurs et extérieurs des entreprises unies. En effet, les risques de l'installation et de la représentation en pays étrangers diminuent par le fait qu'ils sont supportés par plusieurs entreprises.

8° La combinaison des entreprises peut souvent rendre la production plus stable.

9° Enfin, les rencontres régulières des directeurs techniques d'entreprises combinées à fin d'échanges de vues, ainsi que la comparaison fréquente des produits des différents établissements unis, contribuent à modifier les procédés reconnus défectueux et à les remplacer par de meilleurs, — ce qui peut amener des perfectionnements de toutes sortes, partout où la production reste inférieure à la moyenne.

Tous ces avantages techniques ne sauraient faire oublier les inconvénients qu'ils entraînent souvent. Lors

1. Voir plus haut, page 166 (note).

de l'enquête allemande sur le Syndicat de l'alcool, le Gouvernement avait invité les clients du Cartel à se prononcer à leur tour sur la situation dans l'industrie de l'alcool. Or, ces clients firent observer que, si le Cartel avait pu réaliser des économies sur les frais de transport en désignant lui-même les distilleries d'où les produits commandés seraient expédiés, cette mesure avait eu pour la clientèle une conséquence fâcheuse : quand il y avait momentanément abondance de produits de certaines sortes, c'étaient ces produits-là que livrait de préférence le Cartel, sans s'inquiéter de savoir quelles qualités d'alcool étaient nécessaires pour la fabrication de liqueurs, ou pour tel emploi particulier dans l'industrie (1).

Aussi longtemps que tels procédés n'enlèvent pas au Cartel la clientèle mécontente, préférant les produits d'entreprises non-syndiquées, l'inconvénient dont nous venons de parler, ne gêne que les consommateurs.

D'autres désavantages, cependant, peuvent affecter les producteurs et influencer directement sur leur profit d'entreprise. On reproche souvent à des combinaisons de toutes sortes de diminuer l'initiative personnelle des entrepreneurs et d'encourager le maintien de procédés périmés de production. Pourquoi les entrepreneurs renouvelleraient-ils constamment leur outillage, leur installation, sous la protection tutélaire d'une combinaison, leur garantissant un profit d'entreprise convenable ? A pareille critique, un économiste allemand a répondu qu'on ne saurait noter un arrêt de progrès technique dans les industries où les combinaisons sont les plus développées. En Allemagne, c'est précisément depuis la constitution des cartels de la houille et du coke et des industries du fer et de l'acier, que les plus grandes

1. *Loc. cit.*, Heft 12 (*Spiritusindustrie*), Anlage IV, p. 634.

innovations techniques ont été introduites. Même quand des prix de vente élevés lui sont assurés par l'existence d'un syndicat, l'entrepreneur capitaliste a toujours un grand intérêt à ce que ses frais de production soient peu élevés, car « son bénéfice dépend de l'écart existant entre les prix de vente et les frais de production ». L'entrepreneur capitaliste doit toujours s'efforcer d'augmenter le plus possible la consommation, donc de diminuer autant que possible le prix de chaque unité produite, résultat qu'il n'obtiendra qu'avec des frais de production peu élevés (1).

Ce raisonnement est étayé par l'expérience des dernières vingt ou trente années de combinaison industrielle en Allemagne, et il prouve que l'intérêt personnel et l'initiative individuelle ne disparaissent pas entièrement sous le régime de la combinaison. Cependant, il ne saurait nous convaincre qu'à la longue ce régime ne puisse avoir une influence énervante et dissolvante sur l'énergie de l'entrepreneur et sur le développement technique des industries. Il en sera ainsi lorsque, grâce aux cartels, les établissements inférieurs pourront se maintenir, parce que protégés par les entreprises plus puissantes et mieux équipées. Il s'agit là d'une question qu'on ne saurait résoudre en se rapportant uniquement à l'expérience d'une première période d'épanouissement des combinaisons capitalistes. Nous y reviendrons.

Lorsque la combinaison, au lieu d'unir un certain nombre d'usines, qui demeurent autonomes dans leur organisation interne, devient propriétaire des entreprises

1. Voir KURT WIEBENFELD, Article : *Das Persönliche im modernen Unternehmertum*, dans le *Jahrbuch für Gesetzgebung*, etc. fondé par Gustav Schmoller, année 1910, Heft II, pages 142-144.

sociétaires, elle peut, outre les avantages déjà signalés, en présenter certains autres :

1^o La forme de la fusion ou du trust permet une spécialisation efficace dans la production. Dans le cas où une combinaison se compose d'établissements fabriquant des marchandises de dimensions ou de modèles très différents, ou encore diverses qualités d'un même produit, chaque série d'articles peut être confié aux établissements qui se trouvent être les mieux agencés, les mieux outillés, les mieux situés pour sa fabrication. En traitant dans un autre chapitre de la spécialisation dans les industries, nous avons pu signaler déjà les économies réalisables de ce chef (1). Dans la forme de combinaison que présentent les cartels, on réalise parfois des économies analogues dans la production, mais il ne s'agit alors que des cartels d'ordre supérieur qui se rapprochent le plus des trusts et où une organisation commune de la production commence précisément à s'établir, en liaison avec celle de la vente des produits.

2^o Certaines combinaisons ont pu réaliser des bénéfices considérables par la fabrication de produits accessibles. Cet avantage, qui souvent distingue déjà la grande ou très grande entreprise de la petite ou moyenne (voir plus haut, pages 248-249), s'affirme d'une façon marquée dans plusieurs grands trusts.

3^o Les fusions et trusts peuvent fermer les établissements mal situés ou mal construits et étendre, au contraire, les meilleurs de leurs établissements dont la production reste alors constamment en pleine activité. A

1. Voir plus haut chap. III, pages 113-115. Cf. encore *Report of the Industrial Commission*, vol. XIII, *Review of Evidence*, p. VI et les dépositions auxquelles renvoie le texte. « Dans plusieurs cas, dit la Commission, on peut économiser plus, par cette spécialisation, que même par l'introduction de nouvelles machines. »

cet égard encore, les cartels les plus développés se rapprochent des trusts. Cependant, ce moyen d'accroître les bénéfices gagne en importance dans les trusts les plus vastes et les mieux organisés.

Mais la fermeture et le « démontage » (*dismantling*) de fabriques et d'ateliers sont apparentés à cette manœuvre consistant à limiter la production pour faire monter les prix; cette tactique rentre dans le chapitre de la spéculation plutôt que dans celui des économies et des perfectionnements techniques. Nous nous en occuperons ultérieurement.

1^o La concentration industrielle permet souvent d'économiser sur les frais de direction des établissements (1). Cependant, la haute direction d'une combinaison industrielle est un travail naturellement difficile, exigeant une intelligence, une expérience technique d'ordre très supérieur, — qualités qu'il faut rétribuer largement. En outre, grâce à la concentration, il devient facile, pour chaque section particulière de l'administration, de la direction technique, etc., de désigner la personne la plus compétente, et les plus capables peuvent devenir directeurs des divers établissements. On peut opposer à cet avantage un inconvénient non moins réel. C'est la difficulté de trouver des directeurs, chefs de sections consciencieux qui prennent leur travail à cœur et y apportent le souci et l'intérêt personnel d'un entrepreneur dirigeant son propre établissement (2).

1: Voir, dans le chap. VI du présent ouvrage (pages 190-191), ce qui a été dit sur les premières fusions anglaises et sur la nécessité de la réorganisation de certaines d'entre elles.

2. Les représentants des combinaisons nient en général l'existence de ce désavantage ou plutôt, ils prétendent y remédier. Lorsque les agents du Ministère du Travail de Washington s'adressèrent, lors de l'Enquête citée plus haut, aux combinaisons américaines, vingt-et-une de celles-ci répondirent qu'elles n'avaient à constater aucune

Cependant, il faut revenir ici à l'observation faite plus haut, à la fin de notre énumération des avantages et inconvénients des cartels et comptoirs de vente. Dans la période de premier développement des combinaisons industrielles et commerciales en Amérique et en Europe, ce sont encore des talents supérieurs (au triple point de vue technique, financier et administratif) qui soutiennent l'entreprise commune. Ceux qui, par leur capital, exercent la plus grande influence dans une combinaison sont encore des *self-made men*; ce sont les plus forts et les plus énergiques qui se sont maintenus, fût-ce par des moyens plus ou moins avouables, à travers toutes les péripéties de la lutte économique sous le régime de la concurrence.

Il serait, évidemment, prématuré de vouloir tirer des résultats dûs à leur activité, une règle générale relative aux progrès réalisés par les combinaisons. Mais, en tout cas, il est curieux de remarquer que, dans les cercles de la Bourse, on peut déjà discuter à notre époque la question de savoir si la mort subite d'un des grands « capitaines d'industrie » n'aurait pas une influence néfaste sur le développement de la combinaison dont il est l'âme (1).

diminution de la puissance productive (*efficiency*) causée par l'insouciance des agents en fonction; sept autres allèrent jusqu'à déclarer qu'elles avaient pu constater, au contraire, un accroissement réel de leur puissance productive. (*Bulletin of the Department of Labor*, n° 29, p. 675.) Cf. encore, sur les procédés mis en pratique par différents trusts pour obvier au manque d'intérêt personnel de la part des agents: *Report of the Industrial Commission*, vol. XIII, loc. cit., p. xxxiii.

1. Telle était déjà l'opinion de *Russell Sage* dans la *North American Review* de mai 1901 (p. 615); et, à plusieurs moments, par exemple lors de la mort du roi des chemins de fer américains *Harriman*, la même question s'est posée. De même, en Allemagne, la presse de tous les partis constate que les fils des grands fondateurs de cartels

Outre les avantages spéciaux de la fusion ou du trust sur les comptoirs et les cartels, il faut noter que la première forme de combinaison présente encore souvent une supériorité nette sur la deuxième en ce qui concerne les avantages économiques communs.

Ainsi, le trust, étant propriétaire de ses établissements, n'a pas besoin d'établir, comme le cartel, un prix de vente uniforme, et une quote-part de production déterminée pour les différentes entreprises sociétaires. Il peut, par là, économiser souvent beaucoup plus sur les frais de transport et l'achat des matières premières; il peut aussi plus facilement que le cartel adapter la production aux besoins éventuels du marché, tant mondial que national, n'ayant pas à craindre, comme le cartel, que les établissements associés ne tendent à s'élargir outre mesure pour accaparer une quote-part plus élevée de la production totale.

Peut-on dire maintenant que les avantages techniques et toutes les économies réalisables par les combinaisons, — comptoirs et cartels, fusions et trusts, — se traduisent clairement par une augmentation des bénéfices et des dividendes ?

Dans les grandes sociétés d'électricité allemandes, leur influence se fait entrevoir, ces dernières années, avec assez de netteté (1). Ces avantages se manifestent non moins indubitablement dans les fusions anglaises,

ne paraissent nullement de taille à recueillir dignement la succession de leurs pères. Notons qu'il ne s'est écoulé qu'un quart de siècle depuis la fondation des grands cartels allemands et des trusts américains.

1. Citons, à titre d'illustration, l'évolution financière de la Société Générale d'Electricité (*Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft*) de Berlin, évolution qui reflète en quelque sorte le développement de l'industrie électro-technique allemande dans son ensemble.

La Société Générale d'Electricité a été fondée en 1883. Son fonds

surtout dans celles où la réorganisation technique a fait l'objet d'expériences laborieuses de la part des industriels intéressés (1).

Cependant, si l'on veut porter, en cette matière, un jugement fondé sur des chiffres exacts, on se heurte déjà dans les fusions allemandes, anglaises et autres, à une difficulté réelle. C'est qu'il est souvent impossible de distinguer jusqu'à quel point l'amélioration indubitable des affaires est due à la direction technique de la combinaison ou, au contraire, à des facteurs tels que la spéculation heureuse et, en premier lieu, à une certaine puissance monopolisatrice sur le marché régional, national ou international.

Si cette difficulté existe déjà lorsqu'il s'agit de combinaisons où les perfectionnements techniques ont figuré au premier plan parmi les motifs de leur constitution, elle est autrement sérieuse quand on considère les grands cartels et trusts dont la formation est souvent imputable avant tout à une volonté arrêtée de dominer le marché national ou international.

C'est pourquoi nous reviendrons encore plus spécialement aux effets de la combinaison industrielle et commerciale lorsque, dans un chapitre ultérieur, nous étu-

social, fixé à l'origine à 5 millions de marks a été successivement augmenté et s'était élevé après l'augmentation de 1915, à 184 millions, après celle de 1920 à 300 millions de marks.

Voici les dividendes qu'elle a payés, de 1888-1889 à 1913-1914 : 9, 10, 9, 7 1/2, 8 1/4, 9, 11, 13, 15, 15, 15, 15, 12, 8, 8, 9, 10, 11, 12, 12, 13, 14, 14, 14, 14 et 10 0/0.

Les cours moyens de ses actions à la bourse de Berlin, qui était de 236.750/0 à la fin de 1889, était en 1913, de 234.800/0. (Voir, pour l'*Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft*, le *Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften*, Ausgabe, 1920-1921, tome II, p. 1822.)

1. Voir, par exemple, à ce sujet, pour la *Calico Printers' Association* : HENRY W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap. V, pages 152-153.

dierons la spéculation et son rôle dans la création du profit d'entreprise.

Nous avons déjà, à plusieurs reprises, fait ressortir en passant l'importance de l'élément personnel dans la direction des entreprises capitalistes. Cette importance est la plus évidente dans la très petite entreprise — tel l'atelier de réparation de chaussures, dont il a été question au commencement du présent chapitre — où toute défaillance dans la direction, qu'elle soit de nature technique, administrative ou commerciale, paraît imputable à la personne en qui se concentrent toutes les activités directrices.

Lorsque les différentes fonctions sont nettement séparées et qu'on voit par exemple, dans l'entreprise grand-industrielle, la direction technique confiée à un ingénieur, la direction commerciale à un homme dont l'éducation et les goûts personnels ont fait un commerçant, le soin d'adapter la production au marché national ou international, à un financier exercé, tandis que la partie politique et diplomatique des affaires, en premier lieu la quête des commandes de différents Etats, revient à un juriste, à un homme politique, — alors cette division des responsabilités peut donner à l'ensemble de la haute direction de l'entreprise un cachet d'impersonnalité, bien propre à tromper le spectateur du dehors. Il en est encore ainsi à plus forte raison pour le grand cartel moderne où la haute direction ressemble à un gouvernement d'Etat avec ses pouvoirs législatif et exécutif; voir son petit parlement où les représentants des actionnaires et propriétaires d'usines se groupent dans les assemblées en une « droite », une « gauche » et un « centre » (1).

1. Voir, à ce sujet, la déclaration de M. E. Kirdorf, directeur général du Syndicat rhéno-westphalien des houilles, dans *Kontrakt*.

Et pourtant, même dans les plus complexes entreprises industrielles et commerciales, il importe, pour la bonne marche des affaires, que la volonté d'une forte individualité puisse s'imposer à la fois à ses co-directeurs et à tous ses commettants, un esprit d'ordre supérieur qui, non seulement sache prévoir les grandes oscillations de la consommation et de la production, prévoir et — s'il le faut — créer de nouveaux besoins, mais en qui tous aient aussi une confiance méritée en ce qui concerne l'application des vues d'ensemble et des principes généraux. Certains théoriciens sont allés jusqu'à prétendre que la puissance productive d'une grande entreprise industrielle est en proportion inverse du nombre de ses directeurs et pour soutenir cette thèse, ils se réfèrent précisément aux expériences de la pratique (1).

Si dangereux qu'il soit de vouloir généraliser en cette matière, il faut cependant constater que les expériences faites lors de la réorganisation de certaines fusions anglaises (2) ont montré, avec bien d'autres, qu'une centralisation poussée assez loin est nécessaire dans la direction d'une vaste entreprise ou d'une combinaison industrielle.

Les qualités personnelles que possède le directeur d'une entreprise peuvent se traduire tout particulièrement par l'augmentation des bénéfices ou des dividendes, et influencer pareillement sur l'organisation technique d'une entreprise et ses rapports avec d'autres établissements.

torische Verhandlungen, Heft, 1, Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat, pages 58-59 ; cf. aussi ibid., pages 60 et 103.

1. C'est là, par exemple, l'opinion émise par le professeur Laas de Charlottenbourg à la onzième Assemblée générale de la Société technique de constructions navales (*Schiffbautechnische Gesellschaft*), tenue en novembre 1909 à Berlin.

2. Voir plus haut, chap. VI, pages 190 et suiv.

Naturellement, on ne saurait juger ici que *grosso modo* et sur une longue série d'années.

M. Ed. Wagon, dans son livre sur le développement financier des sociétés par actions allemandes de 1870 à 1900, a donné de cette action exercée par le directeur quelques exemples très remarquables. Dans l'industrie minière et la grosse métallurgie, il cite le *Bochumer Verein für Bergbau und Gussstahl* dont il montre l'évolution de 1854-1855 jusqu'à 1899-1900 et qui est restée quarante ans sous la direction prudente et avisée de Baare père (1); dans la construction de machines, la *Hallesche Maschinenfabrik*, établissement spécialisé pour la fabrication de l'outillage et des machines employés dans les fabriques de sucre (dividende moyen, de 1872 à 1900, de 22.3 0/0 par an !) et dont Riedel a été de 1877 à 1901 le directeur unique (2); dans la brasserie, la *Schöneberger Schlossbrauerei* à Berlin dont M. Wagon a pu suivre le développement de 1885 à 1902 (dividende annuel moyen de 9.9 0/0) et qui a commencé à prospérer précisément après sa réorganisation sous un nouveau directeur, l'établissement n'ayant rapporté en moyenne, de 1871 à 1885, entre les mains de son premier propriétaire, Heinrich Schlegel, que 1.45 0/0 par an (3).

Si la supériorité personnelle du directeur peut grandement contribuer à assurer à une entreprise l'avantage dans la lutte capitaliste, de même les capacités personnelles de l'ensemble des entrepreneurs peuvent distinguer favorablement une région au point de vue industriel et commercial. Ainsi la suprématie dont les États-Unis peuvent se vanter dans plusieurs branches

1. Dr. EDUARD WAGON, *loc. cit.*, pages 30-33.

2. *Ibid.*, p. 59.

3. *Ibid.*, pages 110-114.

de l'industrie, n'est pas moins due à la supériorité technique de ses chefs d'entreprise que, par exemple, à l'intelligence et aux hautes qualités techniques des ouvriers (1).

Autre exemple national : après l'Armistice et les années d'extrême dépression qui suivirent la conclusion du Traité de paix de 1919, le marché financier de Vienne sembla perdre pied devant les interventions des capitales rivales de l'ancienne Double monarchie, en premier lieu devant Prague. Mais les financiers et les représentants du gros commerce d'importation et d'exportation de la capitale autrichienne avaient en leur faveur de longues relations, non seulement avec les diverses parties de leur propre pays, mais avec toute l'Europe occidentale et les Amériques d'une part, avec les Balkans et l'Orient de l'autre. Et, en fait, on a vu, dans le courant de quelques années, le marché financier et commercial de Vienne regagner rapidement le terrain perdu.

Le phénomène psycho-social inverse de celui que nous signalons ici n'est pas moins intéressant : l'incapacité relative, le manque d'intelligence supérieure, de perspicacité ou d'endurance de ceux qui se trouvent placés à la direction générale peuvent, dans l'espace de quelques années, faire sombrer la meilleure entreprise industrielle ou commerciale. Un exemple marquant en fut donné par

1. « Dans aucun pays, le talent d'organiser et de diriger des entreprises de production n'a été développé au même point qu'aux États-Unis. Nos Capitaines d'industrie sont prompts mais sûrs dans leurs jugements ; ils ont confiance en eux-mêmes et possèdent une énergie sans bornes. Ils sont moins conservateurs que leurs concurrents de l'étranger, prêts avant eux à s'emparer des méthodes perfectionnées et à courir des risques lorsqu'il y a une chance sérieuse de succès en vue. » (*Final Report of the Industrial Commission*, — vol. XIX des Rapports —, *Manufactures, Trade and Commerce*, p. 519.)

l'histoire d'une des plus grandes entreprises minières et sidérurgiques de la Haute-Silésie, la *Vereinigte-Königs-und Laurahütte*. Cette entreprise, jadis si prospère, a subitement commencé à décliner. Déjà le bilan de 1908-1909 montrait son affaiblissement. En effet, la « Perle de la Haute-Silésie » qui, en 1905-1906 et en 1906-1907, avait donné 12 0/0 de dividende et, en 1907-1908, encore 10 0/0, tomba en 1908-1909 à 4 0/0 et le même dividende fut payé pour les deux exercices 1909-1911. Pour les deux exercices de 1911-1912 et 1912-1913, période de très grande expansion industrielle, le dividende a été successivement de 6 et 8 0/0; enfin, pour l'exercice 1913-1914, il tombait de nouveau à 4 0/0 (1).

Le déclin a été attribué, en grande partie, au manque de compétences supérieures du directeur-général, Ewald Hilger. On lui reprochait notamment d'avoir poussé à un élargissement excessif de la section sidérurgique, — où pourtant l'entreprise ne saurait concurrencer les aciéries de Westphalie, de la Province Rhénane et du sud-ouest de l'Allemagne, — au lieu de concentrer plutôt les forces de l'entreprise sur l'extension de la section houillère. Evidemment, la question était plus compliquée, et on n'a qu'à consulter les Rapports annuels de la *Laurahütte* pour se convaincre que tout un ensemble de causes ont contribué à l'affaiblissement, au moins temporaire, de cette entreprise de très grande envergure (2). Et pourtant, n'est-ce pas un fait caractéristique que la presse syndicale et sociale-démocrate allemande elle-même, qui continue à considérer le pro-

1. Voir *Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften*, 1920-1921, t. II, p. 304.

2. Voir, par exemple, sur le Rapport 1909-1910 de la *Laurahütte* : *Conrads Jahrbücher*, III. Folge, 40. Band, 5. Heft, *Volkswirtschaftliche Chronik*, sept. 1910, pages 613-614.

fit d'entreprise comme uniquement dû au « travail non-payé » des ouvriers salariés, était d'accord pour attribuer cette fois à la seule incapacité de M. Hilger la mauvaise situation de la *Laurahütte* (1)?

Tout ce qui précède montre à l'évidence que les qualités techniques d'une entreprise en ce qui touche l'organisation et la direction, ainsi que l'influence de ces qualités sur le taux du profit, sont dans un rapport étroit avec la valeur personnelle de l'entrepreneur.

1. Voir, entre autres, l'organe officiel de l'Union des Ouvriers métallurgistes allemands, la *Metallarbeiter-Zeitung*, de Stuttgart, n° du 22 octobre 1910.

CHAPITRE IX

ACCAPAREMENT DE LA NATURE

A côté de l'exploitation du travail humain et de la direction des entreprises, on rencontre une autre source de profit, que le capitaliste ne saurait négliger : l'accaparement des sources naturelles de richesse.

En effet, nous savons que le travail humain ne peut produire des richesses qu'en collaboration avec d'autres agents naturels et, très souvent, ceux-ci occupent dans la production une place prépondérante; voulant créer les valeurs d'échange et réaliser un profit, l'entrepreneur devra avant tout capter ces sources naturelles de richesse; aussi s'occupera-t-il en premier lieu de s'en assurer la jouissance par une sorte de mainmise.

Expliquons-nous par quelques exemples empruntés à la vie pratique.

La *Compagnie fermière de l'Établissement thermal de Vichy*, constituée le 22 décembre 1862, fut transformée en *société anonyme* par une décision de son Assemblée générale du 15 février 1896. Son objet est l'exploitation de la concession des sources et des établissements thermaux de Vichy et de toutes leurs dépendances.

La dite concession, accordée à MM. Lebohe, Callou et C^{ie}, devait prendre fin le 10 juin 1904. Par une nouvelle convention légalement ratifiée le 28 février 1898,

la concession a été prorogée du 10 juin 1904 au 31 décembre 1934.

Examinons maintenant les « répartitions bientôt fabuleuses » que les bénéfices réalisés ont rendu possibles :

RÉPARTITIONS
aux 8,000 actions de 530 francs

Exercices	—	Exercices	—	Exercices	—
1863....	50 fr. 35	1875....	95 fr. 40	1887....	260 fr.
1864....	50 35	1876....	95 40	1888....	270
1865....	50 35	1877....	95 40	1889....	280
1866....	50 35	1878....	109 27	1890....	280
1867....	49 35	1879....	122 93	1891....	280
1868....	49 85	1880....	160	1892....	280
1869....	45	1881....	185 56	1893....	280
1870....	13 25	1882....	216 49	1894....	250
1871....	39 75	1883....	226 80	1895....	250
1872....	53	1884....	230	1896....	250
1873....	58 30	1885....	240	1897....	250
1874....	58 30	1886....	250		

ACTIONS NOUVELLES
32,000 actions de 375 francs

Exercices	—	Exercices	—	Exercices	—	Exercices	—
1898	125 fr.	1903	70 fr.	1907	80 fr.	1911	85 fr.
1899	70	1904	70	1908	80	1912	90
1900	70	1905	70	1909	80	1913	92 50
1901	70	1906	75	1910	80	1914	60
1902	70						

Le cours moyen, qui était en 1865 de 619 fr. 94, avait déjà dépassé le millier de francs en 1875, puisqu'il était de 1,114 fr. 16. Montant toujours, il était en 1880 de 2,851 fr. 37 et atteignait en 1897 le chiffre de 4,488 fr. 73. (Le cours moyen maximum atteint en 1891, était de 5,177 fr. 69.)

Les actions nouvelles étaient cotées à l'origine, en 1898, 3,304 fr. 13. Cette somme descendait jusqu'à 1,580 francs en 1904, pour monter de nouveau jusqu'à 2,237 fr. 50. en 1910. En 1913 le cours moyen était de 2,019 fr. 30 (1).

Citons, à côté de cette entreprise française, un établissement allemand, la société par actions « *Apollinaris-Brunnen* », à Neuenahr, avec succursale à Remagen. Fondé en 1875, son capital est de 450,000 marks, divisé en 1,500 actions de 300 marks.

Les dividendes payés par cette entreprise ont été, de 1891 à 1896, de 40, 30, 38, 53 3/4, 65 et 83 0/0 du capital versé.

De 1897-1898 à 1915-1916, les dividendes n'ont pas été publiés, mais on possède pour ces exercices les chiffres des bénéfices nets qui ont été successivement : 418,220, 447,737, 520,178, 493,956, 498,693, 476,325, 455,211, 458,103, 472,771, 433,582, 361,377, 228,739, 321,572, 410,590, 496,677, 433,553, 449,688, 25,714 et 161,870 marks.

Ces chiffres montrent que l'entreprise a continué, elle aussi, à donner des bénéfices « fabuleux » (2).

Certes, dans l'exploitation des deux établissements, on ne saurait complètement éliminer, pour expliquer leurs profits énormes, ni l'exploitation du travail humain, ni l'habileté de la haute direction technique et financière. Nous ne saurions non plus éliminer d'autres influences : celles de la spéculation et d'une publicité efficace. Sans doute, on pourrait ranger les résultats obtenus de ces derniers chefs, au compte de la

1. Voir *Annuaire des Valeurs admises à la Cote Officielle, Paris, Années 1915-1917, t. II, pages 1525-1526.*

2. Voir pour la société *Apollinaris Brunnen : Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften, Ausgabe 1916-1917, t. II, p. 1249.*

direction technique, à laquelle on peut, en ce cas, aussi bien attribuer les effets des tripotages avec les hauts dignitaires gouvernementaux, — tripotages souvent indispensables à la bonne marche d'entreprises de cette nature et notamment pour obtenir une prorogation de concession.

L'accaparement des sources, dont l'eau a par elle-même une valeur marchande, n'en est pas moins la condition essentielle de l'exploitation prospère des deux établissements. C'est par là qu'il faut s'expliquer, plus que par toute autre cause, les bénéfices énormes qu'ils ont rapporté pendant des années.

Evidemment, les cas sont rares, où la mainmise sur des sources naturelles de richesse se présente avec autant de netteté que dans les deux exemples cités comme un facteur d'importance prépondérante. Cependant, la mainmise sur une source d'eau minérale n'est-elle pas de même la condition essentielle de l'existence et de la prospérité de nombre de sanatoria et hôtels de bains?

D'autre part, beaucoup d'établissements de ce genre ne doivent-ils pas leur renommée, et par suite leurs bénéfices, avant tout à leur situation au milieu des forêts ou sur la pente d'une montagne dominant des vallées boisées et à l'air pur et fortifiant que les visiteurs y respirent? En pareils cas, l'accaparement d'un site naturel quelconque, pour n'être pas un facteur aussi prédominant que la mainmise sur une source, est cependant une condition d'importance appréciable.

Considérons un autre cas très spécial, celui des industries extractives. Dans tous les pays, certaines entreprises minières réalisent des profits énormes, montrant ainsi, par des exemples tout aussi frappants que les précédents, la signification que peut prendre la

mainmise sur les sources naturelles de richesse et quels bénéfices elle procure sous un régime de production et dans un ordre social capitalistes.

Nous ne faisons que rappeler, pour la France, les fameuses mines de houilles d'Anzin et d'Aniche, dans le département du Nord, ou celles, d'exploitation plus récente, de Lens, de Courrières, de Béthune, de Dourges, etc., dans le Pas-de-Calais.

Examinons de près la situation financière, jusqu'à la Grande guerre, de deux de ces entreprises minières:

La *Compagnie de Lens* fut constituée en février 1852. Son capital social a été fixé à 3 millions de francs et divisé à l'origine en 3,000 actions nominatives de 1,000 francs dont 300 francs versés, les 700 francs de surplus pouvant toujours être appelés en cas de besoin.

Suivant décision de l'Assemblée générale du 12 novembre 1900, les 3,000 actions originales ont été échangées contre 300,000 parts donnant droit chacune à un trois cent millième d'intérêt dans la Société.

L'Assemblée générale du 17 décembre 1903 a réduit le fonds social à 900,000 francs. Cette Assemblée a, en outre, admis la division facultative des 300,000 actions en coupures d'un dixième et décidé la création de titres au porteur. Au 15 janvier 1914, la Société avait délivré 157,940 dixièmes d'actions.

Suivons maintenant, à travers ces transformations des actions, qui se prêtent si aisément aux dissimulations, la situation réelle de la Compagnie, les répartitions qui ont été faites jusqu'en 1900 aux actions de 1,000 francs, puis aux parts d'actions de 10 francs.

RÉPARTITIONS

Aux 3,000 actions de 1,000 francs dont 300 francs
seulement versés

Exercices		Exercices		Exercices	
1858	100 fr.	1872-73	800 fr.	1886-87	900 fr.
1858-59	»	1873-74	1,000	1887-88	900
1859-60	»	1874-75	1,000	1888-89	900
1860-61	150	1875-76	1,000	1889-90	1,000
1861-62	150	1876-77	700	1890-91	1,100
1862-63	150	1877-78	500	1891-92	1,100
1863-64	150	1878-79	625	1892-93	1,000
1864-65	175	1879-80	700	1893-94	800
1865-66	250	1880-81	800	1894-95	900
1866-67	325	1881-82	800	1895-96	1,000
1867-68	350	1882-83	900	1896-97	1,050
1868-69	360	1883-84	900	1897-98	1,150
1869-70	330	1884-85	900	1898-99	1,500
1870-71	350	1885-86	900	1899-1900	2,500
1871-72	500				

Aux 300,000 parts de 10 francs dont 3 francs
seulement versés

Exercices		Exercices		Exercices		Exercices	
1900-01	30 fr.	1904-05	30 fr.	1908-09	42 fr.	1911-12	42 fr.
1901-02	30	1905-06	30	1909-10	42	1912-13	45
1902-03	30	1906-07	33 fr. 50	1910-11	42	1913-14	acompte 20
1903-04	30	1907-08	42				

Il va de soi que les cours de ces actions sont restés en rapport direct avec les bénéfices prodigieux de la Compagnie. Ainsi, les cours moyens ont été : 853 fr. 71 en 1905, 1,112 fr. 78 en 1910 et 1,642 fr. 37 en 1913 (1).

La Compagnie des Mines de houille de Courrières a été constituée, sous la forme de Société civile, le 27 oc-

1. Voir pour les Mines de Lens : *Annuaire des Valeurs admises à la Cote Officielle, Paris, Années 1915-1917, t. II, p. 1975.*

tobre 1852 et transformée en Société anonyme en 1896. A l'origine, le capital social était représenté par 500 actions ou parts; l'Assemblée générale du 15 mars 1853 a porté ce nombre à 2,000. L'Assemblée du 21 avril 1890 a autorisé la division de ces 2,000 actions en dixièmes. Lors de la transformation en société anonyme, le fonds social (c'est-à-dire la concession de Courrières et la mise de fonds de 600,000 francs versés en numéraire par les associés originaires) a été fixé à 6,000,000 de francs et divisé en 60,000 actions de 100 francs, libérées et au porteur, qui ont été réparties entre les membres de la Société civile, à raison de 30 actions nouvelles par action ancienne.

Notons que le capital effectivement versé reste toujours le capital originaire de 600,000 francs auquel l'Assemblée générale, a attribuée, en 1896, une valeur de 6 millions de francs en tenant compte de l'apport de la concession même. C'est ce qui prouve la valeur énorme que prend parfois, dans la pratique, la mainmise sur les sources naturelles de richesse, visible quand les capitalistes n'ont pas intérêt à la dissimuler.

Voici maintenant les répartitions annuelles qui ont eu lieu depuis la fondation de la Compagnie de Courrières, d'abord jusqu'en 1895, exercice précédant la réorganisation de la Société, puis jusqu'en 1913.

RÉPARTITIONS

AUX 2,000 ACTIONS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

(Actions de 300 francs chacune)

Exercice		Exercice		Exercice	
1852-53	néant	1868.....	400 fr.	1882.....	1,000 fr.
1854.....	—	1869.....	500	1883.....	1,300
1855.....	—	1870.....	450	1884.....	1,200
1856.....	—	1871.....	600	1885.....	1,150
1857.....	150 fr.	1872.....	800	1886.....	1,150
1858.....	150	1873.....	1,600	1887.....	1,200
1859.....	150	1874.....	1,750	1888.....	1,300
1860.....	150	1875.....	1,600	1889.....	1,450
1861.....	200	1876.....	900	1890.....	2,000
1862.....	200	1877.....	500	1891.....	2,300
1863.....	200	1878.....	600	1892.....	2,000
1864.....	250	1879.....	700	1893.....	1,500
1865.....	300	1880.....	825	1894.....	1,600
1866.....	500	1881.....	900	1895.....	1,600
1867.....	600				

AUX 60,000 ACTIONS DE LA SOCIÉTÉ ANONYME

(Actions de 100 francs, payées en réalité
10 francs chacune)

1896....	54 fr.	1902....	100 fr.	1908....	80 fr.
1897....	60	1903....	100	1909....	80
1898....	70	1904....	100	1910....	80
1899....	90	1905....	65	1911....	100
1900....	125	1906....	50	1912....	120
1901....	110	1907....	80	1913....	140

Chaque versement de 10 francs a donc rapporté, dans la seule année de 1913 (revenu maximum), 140 francs, soit 1,400 0/0.

Ici de nouveau, il suffit de suivre le cours moyen des actions pour se rendre compte de leur valeur.

fabuleuse. En effet, la valeur de la nouvelle action de 100 francs, représentant en réalité un versement original de 10 francs, était de 2,393 fr. 75 en 1901, de 3,145 fr. 41 en 1905 (avant la catastrophe), de 2,777 fr. 83 en 1906; elle atteignait 3,473 fr. 28 en 1910 et 5,539 fr. 62 en 1913 (1).

Il va sans dire que, dans les mines de houille, il y a très visiblement une autre source de profit déjà étudiée et qui est l'exploitation du travail humain. Le labeur des ouvriers mineurs est tellement pénible et si périlleux qu'à lui va tout d'abord notre pensée, quand nous voulons nous expliquer un accroissement aussi prodigieux du revenu des actionnaires. C'est ainsi que, lors de la terrible catastrophe de Courrières qui, en mars 1906, a coûté la vie à douze cents mineurs tués par un coup de grisou, les bénéfices extravagants de la Compagnie ont été rapprochés, par la presse, des salaires de famine de ses ouvriers (2).

Cependant, l'importance de la mainmise sur des richesses naturelles ressort ici avec non moins d'évidence, surtout lorsqu'il s'agit d'expliquer l'inégalité des résultats obtenus dans diverses entreprises minières, l'exploitation de l'ouvrier pouvant être supposée la même dans les différents cas. Et, si les énormes bénéfices réalisés par plusieurs compagnies minières, au lieu d'être employés à grossir les dividendes d'actionnaires oisifs, avaient pu être répartis entre les ouvriers de ces compagnies sous forme de suppléments de salaires, il n'en resterait pas moins que ces salaires, comparés à ceux que gagnent les ouvriers d'autres mines et

1. *Annuaire, loc. cit.*, p. 1964.

2. Voir, par exemple, l'article : *Les bénéfices scandaleux de la Compagnie de Courrières* par EDGARD MILHAUD, Professeur à l'Université de Genève, dans le *Courrier européen* du 16 mars 1906.

d'autres industries, auraient été dûs également à l'acapement de richesses naturelles, tout comme les dividendes des actionnaires.

Les résultats que donne l'exploitation de mines diffèrent beaucoup selon la nature des couches géologiques attaquées. Et pour juger de l'industrie entière, on ne doit pas avoir égard seulement aux entreprises en pleine prospérité, mais tenir compte également de toutes les recherches, de toutes les explorations préparatoires qui ont englouti des capitaux et sont restées sans rémunération. Mais il faut bien constater que les industries extractives, telle que l'industrie houillère, et d'autres, où la mainmise sur la nature joue un rôle prépondérant, acquièrent souvent, parce que produisant les matières premières ou accessoires indispensables à d'autres industries; un avantage primordial qui leur permet d'atteindre et de dépasser facilement le taux moyen du profit (1).

C'est là une des raisons par lesquelles nous avons expliqué, dans la grosse métallurgie, la supériorité technique des usines-mines sur les usines simples et, en général, la supériorité de tous les établissements grand-

1. « Réunissons ensemble en une seule masse, toutes les compagnies minières qui, dans le dernier demi-siècle, ont eu et exploité des concessions dans le Pas-de-Calais ; ajoutons à celles qui ont joui de la prospérité dont nous venous de donner quelques exemples, celles qui se sont ruinées, celles qui ont dû se reformer jusqu'à deux et trois fois. La somme des capitaux *effectivement engagés à l'origine par les actionnaires* pour l'ensemble de toutes ces compagnies ne dépasse pas 70 à 75 millions de francs. Vuillemin établissait déjà qu'en moyenne pour la décade 1870-1880, le capital total qui, d'après les cours en Bourse, correspondait à l'ensemble des actions de ce bassin, s'élevait à 320 millions. Calculons au cours de 1900 (en Bourse de Lille), quelle valeur totale représentaient toutes les actions en circulation à cette date: nous trouverons que ces 70 à 75 millions initialement versés depuis moins de cinquante années ne valaient en 1900 guère moins d'un milliard de francs, et rapportaient plus de

industriels qui produisent leurs propres matières premières (1). Cette supériorité technique devient surtout frappante dans les périodes de dépression et de crise, lorsque ces entreprises sont à même d'abaisser le cours de leurs produits plus qu ne peuvent le faire les établissements concurrents obligés d'acheter leurs matières premières et accessoires; d'où facilité pour elles de continuer leur production au détriment de ces concurrents. (Voir, dans le deuxième volume du présent ouvrage, le chapitre traitant des crises économiques.)

Ce qui est vrai, dans les grandes industries, pour les matières premières et secondaires, s'applique également aux forces motrices. Là encore, l'accaparement de la nature peut jouer un rôle essentiel dans l'existence et la prospérité des entreprises.

En attendant la captation des forces naturelles des marées (2), c'est notamment aux chutes d'eau que nous pensons. Les machines hydrauliques ont rapidement progressé ces dernières années dans nombre d'indus-

quarante millions de dividendes. » (FRANÇOIS SIMIAND, *La condition des ouverts des mines*, Extrait de la *Revue de Paris* des 1^{er} et 15 juin 1906, p. 20.)

Le calcul de M. Simiand ne tient compte que des capitaux effectivement versés par des actionnaires. Il ne fait pas état des sommes engagées que les compagnies prospères ont prélevées sur leurs bénéfices, sans nouveau versement des actionnaires, ni des emprunts obligatoires ou autres.

1. Voir chap. IV, pages 121-122 et chap. VIII, pages 246-247. Cf. encore plus particulièrement, pour les industries du fer et de la houille : *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle*, Heft I (*Rheinisch Westfälisches Kohlensyndikat*), pages 175 et 185 ; pour les industries chimiques, l'exposé que M. HENRY W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap. VII, pages 194-195, donne de la situation de la *Borax Consolidated*. Et ainsi de suite.

2. C'est en France que l'utilisation de la « houille verte » sera pour la première fois réalisée par une usine marémotrice de grande envergure.

Le *Journal officiel* du 27 août 1924 a déclaré « d'utilité publique » les

tries. Dans les régions montagneuses, la force des torrents a été de plus en plus utilisée par l'installation de turbines; l'énergie contenue dans un cours d'eau rapide est captée et, par des lignes de transport, distribuée aux mines et usines de toutes sortes; cette « houille blanche », est une source de force motrice beaucoup moins dispendieuse que ne l'est la houille noire ou tout autre combustible. Ces temps derniers en particulier, le courant électrique employé à la transmission de la force motrice, a donné à l'eau des torrents une importance de premier ordre. C'est lui qui a permis de mettre au service des industries des puissances formidables comme celle du Niagara (1). L'électricité à haute tension est de plus en plus appliquée. Il n'y a pas très longtemps qu'il était considéré comme difficile de transporter un courant de 1,000 volts; peu après, le maximum s'élevait à 5,000 et 10,000 volts; à présent les ingénieurs électriciens dépassent de beaucoup ces forces formidables et transportent l'énergie sur des distances de centaines de kilomètres. C'est ainsi qu'a pu naître, par exemple, l'audacieux projet de transporter l'énergie du Rhône à Paris, ce qui équivaut à faire franchir à

travaux à entreprendre dans l'estuaire de l'Aber-Vrac'h, à l'extrémité de la Bretagne.

L'Etat français contribue jusqu'à un maximum de 10 millions de francs à ces travaux.

1. En décembre 1923 fut officiellement mise en exploitation la plus puissante entreprise hydroélectrique du monde dont la force motrice dépend d'une chute d'eau : les établissements de la *Niagara Falls Power Company*, placés juste au-dessous des célèbres chutes, sur la rive américaine. Accouplé à une turbine hydraulique de 70,000 h. p., le générateur atteignait bientôt un rendement de 61,500 kilowatts.

Grâce à l'adjonction de deux machines similaires, ce générateur a pu ajouter 100,000 h. p. à la force motrice tirée des grandes chutes, sans augmenter la consommation d'eau.

D'après certain détails fournis par la *General Electric Review*, ces générateurs produisent du courant à 12,000 volts.

150,000 kilowatts, plus de 400 kilomètres de distance.

Les chutes d'eau sont de plus en plus recherchées et, dans certaines branches d'industrie, la mainmise sur un cours d'eau aménageable est devenue presque indispensable à la réalisation du profit d'entreprise moyen.

L'enquête allemande de 1903 sur le Syndicat des fabriques de papier à imprimer a mis déjà en relief tout l'intérêt que la force hydraulique présente dans l'industrie du papier.

Le fabricant de papier Leonhardt, de Crossen-sur-la-Mulde, citant, au sujet des dividendes payés dans son industrie, une fabrique d'installation absolument moderne, celle d'Arnsdorf, fit remarquer : « Tout le bénéfice que cette fabrique réalise, elle le doit à la force hydraulique dont elle dispose et non à la fabrication du papier prise en elle-même. » Et il citait d'autres exemples non moins probants de l'importance vitale que l'accaparement de l'eau a souvent dans les entreprises de son industrie (1). Ici encore, la mainmise plus ou moins adroite sur des richesses naturelles est la meilleure explication de l'inégalité des résultats obtenus à une même époque par plusieurs entreprises appartenant à la même branche.

Quant aux industries métallurgiques, rappelons ce que nous avons dit plus haut sur l'avidité avec laquelle les grands industriels se sont précipités partout sur les chutes d'eau utilisables. En France, par exemple, l'industrie n'utilise encore qu'une partie relativement restreinte de la force hydraulique disponible dans les

1. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen*, Heft 4 (*Verband Deutscher Druckpapierfabriken*), pages 99-100. Cf. également le tableau des dividendes des sociétés par actions affiliées au Syndicat, *loc. cit.*, Annexe 2, pages 197-198.

Alpes, le Jura, les Vosges, l'Auvergne et les Pyrénées, force évaluée au total à près de dix millions de chevaux-vapeurs et, par les plus grandes sécheresses, à plus de 4 millions et demi. Pourtant la plus grande partie de toutes les chutes bien situées et faciles à aménager sont déjà accaparées par des sociétés anonymes en vue d'une utilisation future. Puis, pour éviter qu'aux époques de sécheresse les usines ne soient forcées de chômer, les ingénieurs sont parvenus à ouvrir aux lacs des voies d'écoulement dans les environs des chutes, et à créer des lacs artificiels en établissant des barrages sur les cours d'eau. C'est ainsi que la force hydraulique permet la création même d'entreprises de très grande industrie, des aciéries de montagne, par exemple, avec fours, presses et laminoirs.

Comme la supériorité ou l'infériorité d'une entreprise, au point de vue technique, est toujours relative sous le régime de la concurrence capitaliste et dépend de la situation technique générale de l'industrie, les richesses naturelles dont quelques capitalistes particuliers s'assurent la jouissance, acquièrent une valeur d'autant plus grandes qu'elles sont plus rares. Il en est ainsi, aussi bien des sources d'eau minérales que des chutes d'eau, des gisements de minerais, des forêts, etc.

En juillet 1900, on réunit en Angleterre en un trust cinquante-trois firmes et sociétés s'occupant de la blanchisserie et de l'apprêt des tissus de coton, la *Bleachers' Association*. Dans le prospectus de cette combinaison, on pouvait lire que « la grande difficulté, toujours croissante, d'obtenir une provision d'eau suffisante rend très forte la position des blanchisseries anciennement établies, parce que la mise en vigueur de la loi contre la pollution des rivières tend à empê-

cher de plus en plus la création de nouveaux établissements. » (1).

Dans une discussion qui eut lieu, devant l'*Industrial Commission* des États-Unis, au sujet du Trust de l'acier, M. Charles Schwab, président du Trust, émit l'avis que la question de savoir si le capital de sa compagnie était ou non excessif, dépendait en grande partie de la valeur à attribuer à ses minerais non extraits et à ses charbons à coke. Il estima que la valeur des minerais et de la houille devait être considérée comme fortement accrue par le fait que les minerais de la région du Lac Supérieur et les charbons à coke de celle de Connellsville sont manifestement en quantité limitée et que, à en juger d'après l'aspect présent, ils seront épuisés d'ici peu d'années (2). A cette opinion, l'*Industrial Commission* joignit cette remarque : « Si nous admettons que la limitation de la quantité à extraire entraîne une augmentation de valeur et que la *United States Steel Corporation* en aura le bénéfice, parce qu'elle possède environ 80 0/0 des minerais à extraire de la région du Lac Supérieur, le capital de cette société peut avoir été calculé avec une entière justesse, mais on a manifestement capitalisé ainsi un monopole naturel. » (3).

Cela nous ramène à ce que nous avons déjà constaté plus haut, à savoir que les entrepreneurs capita-

1. Voir le prospectus cité chez HENRY W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap. V, p. 141.

2. M. Schwab a donné une réponse analogue devant la Commission d'enquête examinant, en 1911, l'accusation formulée par le Gouvernement des États-Unis contre le Trust de l'acier. Voir : *Hearings before the Committee on Investigation of United States Steel Corporation*, vol. 2, Washington, 1912, pages 1363 et suiv.

3. *Report of the Industrial Commission*, vol. XIII, *Review of Evi-*

listes savent parfaitement exprimer en deniers comptants les avantages présents et futurs que leur réserve l'accaparement de la nature, mis à part tous les bénéfices à réaliser par l'exploitation du travail d'autrui et par une direction habile de leurs entreprises.

Par tout ce qui précède, on s'explique la passion croissante avec laquelle, dans tous les pays, on discute les projets et les mesures législatives visant à la nationalisation des monopoles naturels encore disponibles ou déjà entre les mains de capitalistes, ainsi que des découvertes se rattachant à l'exploitation de ces monopoles : nationalisation des chemins de fer, des mines, des sources, nationalisation aussi des chutes, rivières et cours d'eaux, ainsi que du transport à distance de la chaleur, de l'énergie et de la lumière produites par les forces hydrauliques industrialisées, etc.

Pour l'étude spéciale des mesures législatives d'ores et déjà prises dans les divers pays pour réaliser cette nationalisation, nous devons renvoyer le lecteur à des travaux spéciaux. Contentons-nous de constater que d'ordinaire l'Etat et les politiciens de profession commencent seulement à agir lorsque les gros capitalistes ont déjà consolidé leur droit de propriété sur les richesses naturelles les plus appréciables et obtenu des concessions telles que l'importance de l'indemnité à payer détourne bien souvent la nation de toute tentative légale de reprise.

dence, p. XII et les dépositions de M. Schwab auxquelles renvoie le texte. Cf. encore, *loc. cit.*, p. XIV, l'exemple de l'*Illinois Steel Company* qui avait une mine de fer ayant coûté 75,000 dollars pour laquelle on lui avait offert 600,000 dollars comptant ; puis celui de la *Federal Steel Company* dont les propriétés étaient évaluées à 98,000,000 dollars dont 31,000,000 pour les mines, propriétés foncières, etc., chiffre qui figurait à l'inventaire, bien qu'une partie seulement des propriétés fût immédiatement productive.

Il est tout naturel que, sous un état social où règnent financiers et entrepreneurs capitalistes, les autorités et les représentants de la nation soient enclins à laisser quelques particuliers accaparer librement ce qui, dans la nature, est le plus indispensable aux hommes : mines, sources, chutes d'eau, etc., — tout ce dont l'exploitation offre le plus de perspectives de profit.

On se préoccupera, plus tard, des conséquences sociales de cet accaparement, et l'on avisera aux mesures à prendre pour réserver à la nation la jouissance de ses richesses naturelles et mettre fin à la spoliation dont elle est victime.

CHAPITRE X

CONCURRENCE ET SPÉCULATION LEUR INFLUENCE SUR LE PROFIT

Selon les théories exposées dans notre premier volume, la valeur d'échange peut être considérée comme dépendant à la fois de la valeur de production et de la valeur d'usage. Or, non seulement l'importance relative de ces deux influences varie d'une catégorie de marchandises à une autre, suivant qu'il y a surabondance ou rareté, mais la concurrence des producteurs ou celle des consommateurs exerce son action sur la valeur de production et la valeur d'usage. Par suite, la spéculation intervient constamment comme un facteur essentiel dans l'établissement des prix de marché (1).

Par spéculation, au sens restreint du mot, nous entendons l'observation attentive, par les producteurs et par les consommateurs, de leurs propres disponibilités et de leurs besoins, par rapport aux besoins éventuels des acheteurs ou des vendeurs avec lesquels ils veulent conclure un marché; cette observation doit avoir pour but de prévoir les fluctuations éventuelles de l'offre et de la demande et d'en tirer avantage.

Au sens large du mot, la spéculation implique tous les procédés par lesquels on peut influencer sur l'état du

1. Voir, sur les négociations constamment renouvelées au marché entre acheteurs et vendeurs, *Théorie de la Valeur*, chap. XV, pages 356, et suiv.

marché et provoquer à bon escient les fluctuations dont on veut profiter.

Nous faisons donc rentrer également dans la spéculation les manœuvres destinées à étrangler la concurrence et à dominer le marché.

Si la spéculation, prise dans ce double sens, agit incessamment sur les prix de vente des marchandises, elle doit également, et sous différentes formes, le profit d'entreprise n'étant autre chose que l'excédent du prix de marché définitif sur le prix de revient, influencer sur le profit obtenu par les entrepreneurs capitalistes.

En ce qui concerne le prix des marchandises, il est difficile de déterminer nettement où commence l'influence qu'a sur lui la spéculation, tentée par exemple par un pool, un cartel, ou un trust, et jusqu'à quel point la hausse ou la baisse relève de cette influence. Dans chaque cas en particulier, il faudrait savoir quels facteurs ont pu intervenir et, dans la pratique, il est souvent impossible de considérer isolément chacun de ces facteurs (1). Cependant, la spéculation agit de façon assez manifeste dans certains cas précis, pour que nous nous y arrêtions. Ainsi, dans notre *Théorie de la Valeur* (2), traitant des combinaisons capitalistes, nous avons plus particulièrement relevé l'exemple fourni par le Trust américain du sucre de 1887 à 1900, celui du Syndicat du cuivre fondé en 1887 à Paris et celui du pool américain des pointes en 1895-1896.

Ajoutons-y quelques exemples avant de commencer notre exposé des différentes formes de la spéculation :

Le Comptoir des châssis en fonte pour toitures ayant cessé d'exister, en France, au 31 décembre 1907, dès le

1. *Ibid.*, chap. XVIII, pages 432 et suiv.

2. *Ibid.*, pages 437-439.

mois de janvier 1908, les prix avaient diminué de plus de 20 0/0, bien que le cours des fontes demeurât stationnaire.

Lorsqu'en septembre 1898 l'Union des fabriques de pointes allemandes (*Verband Deutscher Drahtstiftfabriken*) eut été fondée, le nouveau cartel ne trouvait rien de mieux à faire que d'élever immédiatement de 3.50 marks le prix régulateur que la seule perspective de la création du cartel avait déjà porté à 14.75 marks. De nouvelles hausses suivirent de trimestre en trimestre et, vers la fin de 1899, le prix moyen atteignait jusqu'à 27.50 et 28 marks. Tandis que le prix avait été porté à ce niveau sur le marché intérieur, le cartel vendait à l'étranger les mêmes pointes au prix d'environ 14 marks les 100 kilogrammes (1).

Considérons maintenant la même industrie allemande à une autre époque : Alors que la convention relative aux prix des fils et pointes devait se dissoudre le 30 juin 1911, une diminution de 7 1/2 marks par tonne était déjà signalée au cours de ce même mois sur les fils laminés, et le prix des pointes tomba dès ce moment à 14 1/2 marks les 100 kilogrammes, au lieu de 16 1/2 à 16 3/4 marks pendant la durée de la convention. Les dernières semaines de juin, le prix d'exportation était descendu à 12 marks f. o. b., port de mer (2).

De même, la rupture de la convention internationale de la tuyauterie, attribuée surtout au manque de discipline des fabricants écossais, entraînait immédiatement une lutte internationale ruineuse entre les grands établissements et des baisses de prix formidables (3).

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 8 (Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabriken)*, pages 652-653.

2. *Frankfurter Zeitung* du 23 juin 1911, dépêche d'Essen.

3. Voir l'article *The Tube Combination*, dans le *Times (Finance and Commerce)* du 18 août 1911.

Dans de pareilles variations des prix, dont on pourrait multiplier les exemples pour tous les pays et pour les industries les plus diverses, la spéculation joue, évidemment, un rôle prépondérant. On pourrait même, souvent, pour les expliquer, négliger tous les autres facteurs. Il semble notamment qu'on n'ait pas à tenir compte des perfectionnements apportés à la production et de l'économie réalisée sur les frais de transport après la création du cartel ou du trust et pendant leur durée. En effet, comme la domination du marché est généralement le but principal que visent les conventions de prix et les cartels et trusts nationaux ou internationaux, la spéculation est à la base même de ces combinaisons.

Toutes ces considérations s'appliquent également aux bénéfices réalisés par les entrepreneurs, par exemple aux dividendes distribués par les entreprises coalisées et à la valeur de ces entreprises à la Bourse. Cependant, l'influence de la spéculation y est moins patente, plus directement mêlée à celle d'autres facteurs : améliorations et perfectionnements techniques, accaparement en grand des richesses naturelles, etc.

De là des difficultés réelles, que nous avons déjà rencontrées dans notre chapitre sur l'organisation technique et la direction des entreprises, et qui nous ont obligé à différer l'étude des bénéfices et des dividendes des grandes entreprises (1).

Pour plusieurs raisons, dont quelques-unes, au moins, sont étroitement liées à l'influence de la spéculation, bénéfices et dividendes ne peuvent être sérieusement étudiés que si l'on connaît exactement la situation financière d'un établissement ou d'une combinaison, son développement interne, l'emploi qu'on y fait des encaisses, etc.

1. Voir, plus haut, chap. VIII, pages 266-267.

Exemple récent d'une entreprise dans l'exploitation de laquelle la spéculation a joué un rôle de premier plan : En France, la Société des Raffineries et Sucreries Say a pu, en vendant une denrée de première nécessité, distribuer, pour l'exercice 1921-1922, une somme de 175 francs brut — impôts non déduits — par action de 200 francs. Puis, après avoir largement doté les réserves, il restait encore à répartir un surplus de 25 millions de francs sur l'exercice 1920-1921, et une autre somme de 25 millions de francs réservée sur l'exercice 1921-1922. Redoutant l'issue d'un procès intenté contre elle par les betteraviers pour « spéculation illicite », la Société avait mis, en 1922, la première de ces deux sommes de côté. En septembre 1923, elle pouvait annoncer aux heureux actionnaires que, le danger du procès étant écarté, les 25 millions réservés pouvaient être répartis à leur tour et chaque action de 200 francs recevoir un super-dividende de 152 fr. 88.

L'assemblée ordinaire des Raffineries Say du 29 décembre 1922 a révélé que, en plus de ces gains exorbitants, officiellement avoués par la Société, quelques dizaines de millions avaient été dissimulés par ses administrateurs dans divers postes du bilan (1).

1. S'adressant au Conseil d'Administration, un des actionnaires des Raffineries Say, M. Sarchi, a formulé ce reproche :

« Vous devriez être fiers de ce résultat, alors que, si vous me permettez une expression un peu familière, vous paraissez plutôt être des « riches honteux ».

Et voici un dialogue qui a eu lieu entre cet actionnaire et le président du Conseil d'administration des raffineries Say :

« Vous portez à votre bilan l'usine de Paris pour 10 millions, et les neuf usines de province pour 14 millions. Je crois que si on calculait d'une façon précise la valeur de ces usines, on arriverait à un chiffre dépassant peut-être 150 ou 200 millions ; elles sont portées pour 24 millions. Vous faites allusion aussi aux améliorations qui doivent y être apportées, mais vous ne mentionnez pas ce qui a été

Dans des conditions pareilles, un homme inexpérimenté peut donc se tromper profondément sur la situation d'une entreprise, en étudiant simplement son bilan. Il arrive parfois que, jusqu'au dernier moment, alors qu'une entreprise va être déclarée en faillite, ses actions soient encore cotées à la Bourse au-dessus du pair, et il se peut que cette entreprise n'ait pas cessé de payer, les dernières années, malgré sa situation difficile, des dividendes suffisants. Il est même arrivé que de fortes sommes aient été prêtées sur des entreprises qui n'exis-

dépendent dans ces usines ; je crois qu'en comptant une somme de 100 millions environ, on se rapprocherait de la dépense qui a été réellement faite. Des approvisionnements aussi y ont été faits. Vous voulez être modestes dans vos appréciations, et vous avez raison, mais vous évaluez à 24 millions des usines qui en valent peut-être 250.

M. le président. — N'exagérez pas.

M. Sarchi. — Mettons 150 ou 200.

M. le président. — Je ne puis cependant vous laisser prononcer des chiffres aussi exagérés que ceux-là.

M. Sarchi. — Le chiffre de 24 millions et probablement exagéré dans l'autre sens. C'est justement pour cela que j'employais tout à l'heure cette expression de « riches honteux ».

En ce qui concerne les approvisionnements des raffineries Say, l'actionnaire *Sarchi* a précisé également ses évaluations :

— Comme chaque année, vous avez estimé vos sucres à un prix assez faible, à 22 francs je crois.

M. le président. — Oh ! il n'y en a pas beaucoup.

M. Sarchi. — Or, il vaut aujourd'hui de 180 à 190 francs. Même s'il n'en reste pas énormément, il y a là un écart comme on en voit rarement dans les évaluations.

Vos charbons sont estimés, je crois, à 27 francs. Vous direz peut-être encore que vous n'en avez que fort peu. Mais le charbon vaut aujourd'hui environ 110 francs.

M. le président. — Nous l'obtenons en ce moment à 65 francs.

M. Sarchi. — Il me semble donc voir dans le bilan bien des réserves et bien des sommes qui sont, dans la réalité, très supérieures à ce qu'elles paraissent. » (*La Vie Financière*, du 30 déc. 1922, *Compte rendu sténographique de l'Assemblée ordinaire du 29 déc. 1922 de la Société des Raffineries et Sucreries Say.*)

taient pas au vrai sens du mot, bien qu'elles aient payé des dividendes pendant quelque temps. Prenons pour exemple certaines compagnies de chemins de fer nord-américaines. Les périodes de fondation d'industries nouvelles et de mise en exploitation de régions entières dans les pays neufs se prêtent d'une façon particulièrement favorable à des escroqueries atteignant surtout les industries extractives et les grandes entreprises de transport dont les actions sont vendues en Bourse sur des marchés éloignés où le grand public ne peut connaître la situation réelle de ces entreprises. La baisse des actions, dans les cas que nous venons de poser, ne se produit qu'au moment du « Krach », quand la situation ne peut demeurer plus longtemps cachée au public.

On observe des faits analogues quand on étudie le fonctionnement des combinaisons capitalistes. En Amérique, par exemple, la pratique si fréquente de « l'arrosage du capital » (*stock watering*), dont les motifs ont été discutés dans notre premier volume (1), dénonce brutalement le rôle de la spéculation dans l'existence de plusieurs trusts (2). Il est donc évident que,

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, pages 413 et suiv.

2. Voici en quels termes le « Rapport Final » de l'*Industrial Commission* s'est prononcé sur la méthode suivie dans la constitution des trusts :

« D'ordinaire, la somme payée pour les établissements (qu'on veut grouper) n'est pas connue du public auquel on demande de souscrire; la somme reçue par le *promotor* n'est pas connue des vendeurs eux-mêmes; quelquefois aucune évaluation soigneuse des apports tangibles (*tangible assets*) n'est publiée; on ne fait même pas toujours connaître quels profits peuvent donner les différents établissements, la « capacité de profit » (*earning capacity*) qui lui est attribuée. Par suite, la part qui revient à la spéculation dans la valeur des actions peut être, pendant les premiers mois qui suivent la création d'un trust, le trait le plus important à observer à son sujet.

« Une fois par an, les plus grandes combinaisons fournissent d'ordinaire aux actionnaires un rapport concernant les affaires. Mais,

grâce au seul procédé du *stock watering*, les bilans des trusts induisent l'observateur inexpérimenté à des erreurs grossières (1).

Si, dans ces conditions, nous tentons néanmoins de montrer en premier lieu l'influence de la spéculation des combinaisons sur les bénéfices et les dividendes, il nous faudra choisir des cas généraux, flagrants et qu'on ne saurait considérer comme exceptionnels. Puis, pour pénétrer plus avant dans la nature de la spéculation et dans l'étude des procédés qu'elle emploie, nous prendrons d'autres cas choisis avec le même soin, dans le nombre de faits déjà considérable que les statistiques, les enquêtes et la presse financière mettent à la disposition des économistes.

Lors de l'enquête allemande sur le Syndicat rhénan-wesphalien des houilles, le Rapporteur du gouvernement de l'Empire, M. Voelcker, examinant la question de savoir si les dividendes des sociétés par actions partici-

fréquemment, ce rapport est formulé en termes tellement généraux qu'il est difficile d'en apprendre beaucoup concernant la situation de l'entreprise et la spéculation continue donc de jouer son rôle. » (*Final Report of the Industrial Commission*, — Vol. XIX de la série, — *Industrial Combinations*, p. 619)

1. Le *Final Report* cité plus haut n'hésite pas à signaler le *stock watering* comme un procédé appliqué souvent de propos délibéré pour dissimuler la situation réelle d'une combinaison : « Quand un chemin de fer fait de bonnes affaires et paie de gros dividendes, affaires et dividendes qui vont en augmentant, ses actions montent sur le marché, la hausse enregistrant la valeur croissante de la propriété. En de pareilles circonstances, la Compagnie peut, en émettant de nouvelles actions, réduire le taux du dividende, empêcher que la cote des actions n'atteigne un niveau excessif et dissimuler ainsi l'extension réelle des profits rapportés par le chemin de fer. Pour illustrer cette remarque : une Compagnie possédant un fonds social de 5 millions de dollars et payant 12 o/o de dividende, peut, en doublant son capital, réduire le dividende à 6 o/o et continuer à distribuer aux actionnaires le même montant de revenu net qu'auparavant » (*Loc. cit.*, *Transportation*, VI, *Nature and Methods of Stock watering*, p. 405.)

pant au cartel, avaient haussé, citait un certain nombre de ces sociétés et établissait, avec des chiffres tirés de leurs rapports annuels, que depuis la fondation du Syndicat, c'est-à-dire depuis 1893, les dividendes avaient moins varié qu'auparavant et que le montant en était sensiblement plus élevé qu'avant cette fondation (1). Pour montrer qu'il s'agit ici d'un phénomène constant, nous avons complété ci-dessous les dividendes des sociétés par actions citées dans le rapport de M. Voelcker, jusqu'en 1914, d'après l'*Annuaire des sociétés par actions allemandes* :

« *Concordia* », *Bergbau-Akt.-Ges.*, à *Oberhausen* (*Province rhénane*); Dividendes de 1890 à 1914 : 19, 10, 5 1/2, 4, 5 1/2, 7 1/2, 13, 19, 19, 21, 29, 25, 18, 18, 10, 12, 22, 22, 10, 6, 11, 16, 23, 23 et 21 0/0.

« *Consolidation* », *Bergwerks-Akt.-Ges.*, à *Schalke*; Dividendes de 1889 à 1914 : 5 1/2 (six mois), 21, 20, 12, 8, 8, 12, 15, 18, 22, 25, 30, 27, 27, 28, 26, 23, 30, 28, 23, 20, 19, 19, 23, 23 et 15 0/0.

Bergwerks-Gesellschaft « *Dahlbusch* » (près de *Rotthausen*, district d'*Essen*); Dividendes de 1887 à 1914 : 6, 8, 9 1/3, 22, 22, 13 1/3, 8, 9 1/3, 10, 11 1/3, 12, 11 1/3, 11 1/3, 13 1/3, 13 1/3, 13 1/3, 16, 14, 15, 16, 16, 14 2/3, 14 2/3, 14 2/3, 14 2/3, 16, 14 2/3 et 5 0/0.

Gelsenkirchener Bergwerks - Aktien - Gesellschaft, à *Rhein-Elbe*, *Gelsenkirchen*; Dividendes de 1886 à 1914 : 5 1/2, 5 1/2, 6, 7, 12, 12, 9, 6, 6, 7, 7 1/2, 9, 10, 10, 13, 12, 10, 11, 10, 11, 11, 12, 9, 9, 10, 10, 10, 11 et 6 0/0.

Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft, à *Dortmund*; Dividendes de 1886-1887 à 1914-1915 : 0, 2 1/2, 6, 15, 20, 10, 5, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 10, 10, 11, 9, 11, 12, 11, 8, 7, 8, 9, 11, 8 et 6 0/0.

1. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1* (*Rheinisch-Westfälisches Kohlensyndikat*), pages 91-92.

Bergwerksgesellschaft « Hibernia », à Herne, en Westphalie ; Dividendes, *Stamm-Aktien*, de 1886 à 1914 : 5 1/2, 4 1/2, 7 1/2, 8 1/2, 19, 12, 5 1/2, 4, 5 1/2, 7 1/2, 9 1/2, 12, 12, 12, 15, 13, 10, 11, 11, 11, 14, 14, 10, 8, 8 1/2, 9, 11 1/2, 15 et 8 0/0.

Vorz-Aktien, de 1908 à 1914 : 4 1/2, 4 1/2, 4 1/2, 4 1/2, 4 1/2, 4 1/2 et 4 1/2 0/0.

Akt.-Ges.-Steinkohlenbergwerk « Nordstern », à Essen ; Dividendes de 1886 à 1906 : 1 1/3, 1 1/3, 1 2/3, 3, 6, 2 1/2, 0, 0, 4, 7, 10, 10, 14, 16, 20, 20, 16, 16, 14, 15, 22.

La mine de houille « Nordstern » a été vendue, en 1907, à l'usine-mine « Phœnix ».

Essener Bergwerksverein « König Wilhelm », à Essen ; Dividendes de 1887 à 1914 : *Actions convertises* : 1/2, 5, 11, 25, 22, 5, 3, 5, 5, 12, 15, 15, 20, 15, 15, 12, 12, 12, 12, 20, 20, 18, 10, 15, 15, 18, 18 et 7 0/0 ; *Prioritäts-Aktien* : 5 1/2, 10, 16, 30, 27, 10, 8, 10, 10, 17, 20, 20, 25, 20, 20, 17, 17, 17, 17, 25, 25, 23, 15, 20, 20, 23, 23 et 12 0/0.

Bergbau-Aktien-Gesellschaft « Mark », à Sölde, en Westphalie ; Dividendes de 1886-1887 à 1904-1905 : 0, 2 1/2, 0, 10, 10, 4, 0, 0, 4, 5, 6, 6, 0, 0, 5, 5, 6, 6, 5 ; de 1906 à 1914 : 0 0/0 (1).

Naturellement, dans le Syndicat des houilles, les perfectionnements techniques apportés à la production et les économies de transport ont eu, sur les bénéfices réalisés par les entreprises sociétaires, une influence qu'on ne peut passer sous silence. Mais le rôle que la spécu-

1. *Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften, Ausgabe 1920-1921*, tome I : *Concordia*, p. 810 ; *Consolidation*, p. 761 ; *Dahlbusch*, p. 747 ; *Gelsenkirchen*, p. 701 ; tome II : *Harpen*, p. 460 ; tome I : *Hibernia*, p. 781 ; *Ausgabe 1907-1908*, tome I : *Nordstern*, p. 723 ; *Ausgabe 1920-1921*, tome I : *König Wilhelm*, p. 755 ; *Mark*, p. 762.

lation a joué dans la hausse des profits est non moins évident.

Cela est apparu clairement dans les discussions auxquelles a donné lieu l'Enquête, fin février 1903. Une personne aussi favorable aux grands cartels que l'était le rapporteur M. Voelcker, placé plus tard à la tête du Syndicat des aciéries (*Stahlwerksverband*) par les maîtres de forges allemands, a reconnu ce fait, lorsqu'il a exposé comment le Syndicat des houilles, jugeant les prix de 1893 insuffisants, avait haussé ses prix les années suivantes, afin de permettre à plusieurs mines moins bien équipées une exploitation sans perte. Le rendement des mines les moins favorisées étant pris ainsi comme base, les forts dividendes qu'aient payé, sous le régime du Syndicat, les mines les plus modernes et les mieux situées, s'expliquent facilement. Au début de la période de prospérité 1899-1900, la situation devenait autre : le Syndicat des houilles maintenait son prix de base et ne cherchait pas à tirer plein profit de l'occasion ; mais quand, au printemps 1900, le ralentissement industriel commença, suivi bientôt d'un arrêt général de la production et d'une crise aiguë, le Syndicat croyait devoir maintenir, autant que possible, les hauts prix de la période précédente. Ainsi, la combinaison donnait aux dividendes réalisés par les entreprises sociétaires, plus de stabilité et à la spéculation un aspect particulier sur lequel nous aurons encore à revenir (1).

Dans une autre industrie, la forme de spéculation que présentent les cartels et son influence sur les profits d'entreprise ont donné lieu, lors de l'Enquête allemande,

1. *Kontradiktorische Verhandlungen*, Heft 1, pages 94-95, 99-101, 116-117, 118; et Heft 2, p. 385. Cf. encore, pour le Syndicat westphalien des cokes, Heft 3, p. 670.

à une discussion des plus intéressantes : M. Schmieding, industriel à Barop, décrit cette influence dans les termes suivants : « En 1896-1897, la situation industrielle s'était améliorée; en 1897 fut créé le Cartel des aciers mi-ouvrés. En automne 1897 et au commencement de 1898, il y avait un ralentissement des affaires, et il est maintenant intéressant de voir quelle influence la fondation du Cartel des aciers mi-ouvrés a eue sur les dividendes. Je me permets donc de vous présenter les chiffres pour la comparaison. L'aciérie *Haspe* distribuait, l'année avant la fondation du Cartel, 0 0/0 de dividendes, mais en 1896-1897, 10 0/0 et en 1897-1898 également 10 0/0; *Hörde* payait sur ses actions privilégiées, l'année précédant la fondation du Cartel des aciers mi-ouvrés, 5 0/0, l'année après la fondation 8 0/0, l'année suivante 11 0/0; l'aciérie « *Hoesch* » élevait son dividende à 12 et encore 12 0/0; les dividendes du *Phœnix* passaient de 6 0/0 à 8 1/2 et 11 0/0 et, respectivement, de 10 à 13 et à 16 1/2 0/0 pour les actions privilégiées; les *Rheinische Stahlwerke* portaient leurs dividendes à 15 et encore 15 0/0; *l'Union* à 5 et 5 0/0; *l'Aachener Hütten-Aktien-Verein* les portait de 30 à 50 0/0 et, l'année suivante, encore à 50 0/0.

« Vous voyez donc, Messieurs, ajouta M. Schmieding, que le but visé : obtenir, au moyen de la combinaison, des prix rémunérateurs, a été pleinement atteint par le Cartel des aciers mi-ouvrés. » (1).

Cette façon de poser carrément le problème ne pouvait manquer de soulever les protestations des promoteurs du Cartel en question. Et le président de l'Enquête, venant à leur aide, crut devoir insister sur les difficultés que présente l'étude d'un bilan, quand on ne connaît pas

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 6 (Halbzeugverband)* pages 507-508.

dans le détail la situation technique et commerciale de l'entreprise, et mit les assistants en garde contre toute conclusion pouvant être tirée du seul examen des chiffres. Remarque analogue, en somme, à celle que nous avons faite ci-dessus. Cependant, si vraie qu'elle soit en générale, cette remarque ne s'appliquait guère au cas examiné, attendu que les exemples cités par M. Schmieding étaient des mieux choisis.

En outre, s'il est difficile d'affirmer nettement l'effet de la spéculation quand on a égard à un seul établissement, il en est tout autrement si, en étudiant plusieurs entreprises à la fois, le même effet est partout constaté, malgré les méthodes différentes d'amortissement et si variées que puissent être les sources d'où vient le profit. Alors les exemples cités acquièrent, dans leur ensemble, une force démonstrative qu'ils n'ont pas séparément, et ils peuvent l'avoir, même s'ils ne portent que sur une période d'années relativement courte. Il en est ainsi de ceux que citait M. Schmieding dont la thèse n'était pas difficile à défendre (1).

Il nous faut entreprendre maintenant une étude plus détaillée des diverses formes de la spéculation et de

1 M. Schmieding disait notamment : « Monsieur le Président nous a invité à ne pas nous rapporter aux dividendes, parce qu'on ne saurait en tirer de conclusions. C'est en partie exact, on ne peut porter de jugement sur des dividendes que si l'on étudie en même temps que ces chiffres les rapports des chefs d'entreprises et si l'on connaît le fort et le faible des établissements qui ont distribué ces dividendes. Cependant, d'une manière générale, on peut se fier à moi : je sais lire des chiffres de dividendes et je ne parle pas à la légère pour donner à mes opinions l'appui incertain de ces chiffres ; je parle seulement quand j'ai la conviction que les dividendes répondent à la situation réelle que j'ai exposée. »

Sur ces paroles, M. le Président n'avait qu'à s'excuser, ce qu'il fit. (Voir *loc. cit.*, p. 533.)

Intéressantes sont aussi les observations faites sur le même cas par une autre personne des plus compétentes, M. Gothein, Conseil

toutes les circonstances qui peuvent influencer sur elle, ainsi que des procédés qu'elle emploie.

L'influence de la spéculation ne se fait pas sentir au même degré sur les différentes industries et sur leurs produits, et elle n'agit pas de façon invariable sur la même industrie et les mêmes produits. Il est tout naturel que la spéculation ait des effets d'autant plus grands que les changements dans les rapports de l'offre à la demande, dans les disponibilités et les besoins des vendeurs et des acheteurs, jouent un rôle plus considérable et plus immédiat, soit directement sur les produits livrés à la consommation, soit sur les éléments nécessaires à leur production (matières premières et secondaires, main-d'œuvre, etc.).

Les produits dont l'extraction ou la culture dépendent étroitement de conditions naturelles qui peuvent être favorables ou défavorables, comme les métaux et autres minéraux ou les produits agricoles et horticoles, se trouvent toujours fortement soumis à la spéculation.

Dans les années antérieures à 1895, les mines d'or ont tenté les spéculateurs internationaux, jusqu'au moment où elles commencèrent à ruiner tous ceux qui s'en occupaient sans être suffisamment expérimentés. Plus

ler des mines (*Bergrat*) et membre du *Reichstag* : « En matière de bilans, disait-il, il faut aussi prendre en considération que, précisément dans les établissements qui distribuent des dividendes élevés, on affecte aussi aux réserves des sommes considérables ; je ne parle pas seulement de ce qui est porté au fonds de réserve, ou du renforcement des amortissements ; on s'applique en outre à masquer les bénéfices dans les bonnes années. J'ai dit une fois que tout établissement solide doit donner de faux bilans et c'est exact ; c'est par là que s'explique aussi la faiblesse relative du fonds social par rapport à la valeur d'inventaire des établissements. Cela vient de toutes ces bonnes années, et on peut en conclure que les bénéfices que réalisent tous ces établissements distribuant à présent des dividendes élevés, sont en réalité sensiblement plus grands qu'ils ne le paraissent dans les bilans. » (*Loc. cit.*, p. 541.)

tard, les valeurs de pétrole et de caoutchouc ont, pendant plusieurs mois, rempli le même rôle et causé les mêmes déboires. Pendant le « Boom » de 1910, les prospectus de nouvelles sociétés de caoutchouc ne cessaient de paraître et, certains jours du printemps, il en paraissait deux et trois à la fois.

Il y a lieu de se méfier surtout, dans ces moments de fièvre, de nouvelles affaires sans grande consistance, lancées à la faveur du succès des premières dont la valeur n'était pas contestable.

Au moment où la spéculation sur le caoutchouc battait son plein, la fondation de plusieurs « trusts » de plantations de caoutchouc a constitué un procédé nouveau appliqué par quelques gros spéculateurs pour se défaire de leurs actions aux dépens du grand public. Citons comme exemple la *Rubber Share Trust and Finance Company*.

Pour tous les produits agricoles, les perspectives de la récolte ne cessent d'être supputées par les spéculateurs. Citons un seul exemple typique : l'été extrêmement sec de 1911 ayant compromis la récolte des betteraves dans plusieurs pays de l'Europe, les achats des spéculateurs se multiplièrent bientôt, entraînant la hausse des prix par sauts et par bonds. La hausse des prix du sucre américain contribuait encore à maintenir et à fortifier ce mouvement. Vers la fin de l'été, cependant, lorsque dans plusieurs régions survinrent des orages ou des pluies, une détente se produisit sur le marché du sucre et les prix baissèrent sensiblement (1).

1. Des mécomptes et des erreurs de pronostic sont, en pareil cas, susceptibles de ruiner aussi complètement et rapidement un spéculateur que des calculs exacts ou la « chance » peuvent l'enrichir. Ainsi, un gros spéculateur et accapareur français sur le marché du sucre, M. Jules Jaluzot, Gérant de la Société des Magasins du Prin-

La marche générale de la production et la perspective de périodes de prospérité et de haute activité industrielle ou, au contraire, de stagnation et de crise, stimulent également la spéculation, et cela dans toutes les branches de la production et de la distribution.

Considérons à ce propos, dans les industries sidérurgiques, la période de prospérité, devenue légendaire en Amérique comme en Europe, qui atteignit son apogée en 1899. Dans les pays grands-industriels, la production ne put à cette époque suffire à la demande toujours croissante et l'on constata sur les charbons, les cokes et les fontes de fer un déficit qui empêchait maintes industries de transformation de profiter largement de la situation favorable du marché. À ce manque effectif de matières premières et accessoires s'en joignit bientôt un autre, fictif si l'on veut, mais non moins sensible pour les entrepreneurs mal approvisionnés. C'est que plusieurs grands industriels, dans la crainte de n'avoir bientôt des matières premières ou de ne les recevoir qu'en quantités insuffisantes, passèrent des contrats de longue durée pour des quantités dépassant de loin leurs besoins et l'efficacité productive de leurs établissements. Certains commerçants en gros, ayant accaparé des provisions considérables, une nouvelle demande artificielle s'ensuivit. Les prix montaient toujours, les clients achetant à la folle enchère dans le désir d'avoir des charbons, des cokes et des fontes.

Voilà comment, dans une période de grande activité industrielle, la spéculation, celle des grands acheteurs

temps à Paris qui, dans la campagne 1899-1900, avait réussi à « étrangler » le marché du sucre, eut, en 1905, une « déshillance », — selon le mot du *Temps*, — provenant d'une « différence » de 15 millions de francs environ qu'il devait payer le 31 juillet, à la liquidation de fin de mois, pour faire face à ses engagements. D'où une panique à la Bourse de Commerce de Paris.

et des intermédiaires, arrive à aggraver les effets de la rareté effective des matières premières et accessoires et à en hausser les prix.

Regardons maintenant du côté des producteurs de ces articles : A des époques de rareté relative des produits, on est par trop enclin, dans le grand public, à considérer les commerçants comme les principaux, sinon les seuls spéculateurs, et on suppose que les producteurs feront toujours tous leurs efforts pour approvisionner suffisamment le marché, afin de vendre autant que possible. Cependant, rien n'est moins vrai. Traitant dans notre deuxième volume de l'influence que la marche générale de la production exerce sur les salaires ouvriers, nous avons vu qu'en temps de hausse les entrepreneurs capitalistes, cherchant à exploiter les besoins de leurs semblables, peuvent souvent trouver intérêt à ne pas augmenter leur production, malgré la demande croissante, ou à ne pas l'augmenter d'une façon suffisante, afin de faire monter ainsi la valeur d'usage et le prix de leurs articles. De même, en temps de dépression, les entrepreneurs, en tant que spéculateurs, peuvent trouver avantageux de restreindre la production dès qu'une baisse de prix commence à se faire sentir sur leurs articles, afin de rétablir le prix de marché, voire de le faire monter au-dessus de l'ancien niveau (1).

Les compagnies de mines — pour revenir à notre exemple des industries de la houille et du fer — possèdent partout des concessions qu'elles n'exploitent pas ou qu'elles exploitent dans des conditions de mauvais rendement, même en période de grande activité. En outre, loin d'améliorer leur outillage, ou d'engager des capitaux dans des travaux neufs, elles préfèrent souvent s'abs-

1. Cf. *Théorie du Salaire et du Travail salarié*, chap. XIX, pages 394 et 397.

tenir et profiter ainsi de la hausse qu'elles contribuent à causer. Dans une société où la production se règle sur les prix du marché et non directement sur les besoins de l'humanité, c'est sans doute de bonne guerre industrielle, mais les consommateurs en font les frais.

Il est évident aussi que les marchandises dont les prix s'établissent sur le marché du monde entier, se prêtent d'une façon autrement efficace à la spéculation que celles dont les prix dépendent d'un marché local ou national.

Prenons pour exemple les blés ou le coton. Dans son remarquable rapport sur la distribution et la livraison au marché des produits agricoles, l'*Industrial Commission* débute ainsi : « Le premier fait qu'il faut reconnaître dans l'étude du système américain de distribution des produits agricoles est qu'il se montre, du commencement à la fin, essentiellement fondé sur la spéculation, en ce sens que, dès l'instant où les produits sortent des mains des producteurs et jusqu'à ce qu'ils parviennent aux consommateurs, à aucun moment et à aucune étape dans la distribution, le propriétaire légal de ces produits ne cesse d'encourir les risques d'une hausse ou d'une baisse dans la valeur de sa propriété. » (1).

Cette constatation s'applique notamment au commerce du blé et du coton, particulièrement envisagé par le Rapport américain. Les spéculations sur les blés ont même donné lieu, à plusieurs reprises, à des calamités et provoqué des paniques internationales. Ne rappelons, parmi les plus frappantes, que celles de la saison 1897-

1. *Report of the Industrial Commission on the Distribution of Farm Products*, — vol. VI of the *Commission's Reports, Summary of Results*, p. 5.

1898, auxquelles se lie le nom de Joseph Leiter; celle qui se termina, en avril 1900, par la disparition du « roi des accapareurs de blés », James A. Patten, fuyant devant les colères populaires enrichi de plusieurs millions de dollars; enfin, les spéculations plus récentes de 1925.

La spéculation sévirait encore plus sur les blés, si le marché nord-américain n'avait à compter, chaque saison, avec la récolte des pays situés au delà de l'équateur, fait qui tempère quelque peu l'ardeur des spéculateurs.

Quant au coton, on connaît la doléance souvent exprimée aux Etats-Unis : la spéculation démoralise nombre de planteurs et la population des Etats méridionaux perd des sommes considérables en raison des paris engagés sur le coton (1).

Les produits dont les prix dépendent directement du cours atteint sur le marché mondial sont en même temps ceux qui montrent le plus clairement que, dans la société capitaliste, la spéculation est inévitable et qu'elle est indispensable même, dans certains cas, pour établir les rapports nécessaires entre producteurs et consommateurs.

1. Le Rapport cité plus haut dit : « Les prix du coton sont sujets à des fluctuations telles qu'elles communiquent un caractère particulier à la production même, la spéculation s'y introduisant beaucoup plus que dans la culture des blés, l'élevage de bestiaux, ou dans presque toute autre forme d'exploitation agricole » (*Loc. cit., Part third : Cotton in Commercial Distribution*, p. 143.)

Vingt ans plus tard, le *Times* constate : « De fortes fluctuations dans les ventes à terme augmentent les difficultés dans le commerce du coton. Pour le coton américain, il y a eu des changements, dans l'espace de quelques heures, de 50 à 100 points. Quant aux variations du coton égyptien, si celles-ci ont été moins rapides, elles ont été tout aussi marquées... » Puis : « La position est déjà assez mauvaise quand les mouvements de spéculation sont menés seulement par des opérateurs professionnels ; mais c'est bien pis lorsque le public du dehors, comme c'est actuellement le cas, prend également part au jeu. » (*The Times, Trade and Engineering Supplement* du 24 novembre 1923, p. 249 : *Gambling in Cotton.*)

Lorsque producteurs et consommateurs sont séparés par des mers et des continents entiers, la distribution de produits tels que le blé et le coton, dont l'usage est journalier, entraîne nécessairement des risques tels, tant en capital qu'en travail, que ni les producteurs proprement dits, disséminés dans les régions les moins accessibles, ni les consommateurs qui vivent dans tous les pays du globe, ne sauraient les assumer. Les risques inséparables de cette distribution sont donc encourus, dans l'ordre social actuel, par une catégorie d'intermédiaires qui font leur spécialité du commerce et du transport des marchandises. C'est ce qui dispense producteurs et consommateurs de se mettre en contact les uns avec les autres, les intermédiaires transportant régulièrement l'excédent de la production d'une région dans une autre.

Le service rendu par ces intermédiaires est donc de nature double :

1° Ils supportent les risques résultant des fluctuations multiples de l'offre et de la demande;

2° Ils dirigent les produits prêts à être consommés aux endroits où ils font défaut.

Ainsi ils évitent aux producteurs et aux consommateurs la charge de conserver pendant toute une année des provisions de blés ou de coton : aux producteurs ils offrent le moyen de convertir aussitôt la récolte ou leurs produits en argent, aux consommateurs celui de s'approvisionner au fur et à mesure de leurs besoins.

Pour les producteurs de blé ou de coton, la présence d'un grand nombre d'intermédiaires concurrents est une garantie contre l'avalissement des prix, car s'ils tombent occasionnellement trop bas, en raison d'une offre surabondante, il y aura toujours quelqu'un qui voudra emmagasiner des quantités considérables de ces produits

dans la prévision d'une hausse future des prix et qui provoquera par là l'arrêt de la baisse. Si au contraire les prix haussent d'une façon disproportionnée, les intermédiaires trouveront aux prix supérieurs de nouvelles offres qui pourront arrêter le mouvement de la hausse.

Le « stock mondial visible » (*visible stock*) des produits donne ainsi quelque stabilité au marché où, sans une certaine régularité dans le flux et le reflux des marchandises, les paniques provoquées par la spéculation deviendraient inévitables et seraient nécessairement plus fréquentes. Si, d'autre part, la main-mise sur les stocks visibles de blé, de coton, de sucre, etc. peut, dans certaines circonstances, — surtout en prévision d'une rareté occasionnelle de ces produits, — causer également des paniques, il y faut reconnaître l'effet naturel d'un système de distribution qui, dans l'ordre social actuel, est pourtant le seul possible.

Lorsque l'*Industrial Commission* fit son enquête sur l'agriculture, plusieurs témoins estimèrent que les *corners* des commerçants en gros, comme on en avait connu un en 1898 pour le froment, présentent quelque avantage pour un certain nombre de producteurs agricoles (1). En effet, pour rançonner les consommateurs, les intermédiaires coalisés ont besoin d'accaparer des quantités suffisantes de produits, dussent-ils acheter les grains à un prix élevé.

Cependant, la vente à la Bourse de blés fictifs était considérée par les témoins comme nuisible aux producteurs. Lorsque de grandes quantités inexistantes de blés sont offertes, les marchés étrangers s'en ressentent ; ils sont sous l'impression d'une abondance effective ; aussi

1. *Report of the Industrial Commission, vol. X, Review of Evidence, p. XLVII.* Cf. aussi les dépositions auxquelles renvoie le texte.

les blés se vendront-ils à des prix inférieurs au prix correspondant à l'état réel du marché (1).

Ce qui constitue donc le côté particulièrement nuisible de la forme de spéculation dont nous parlons ici, c'est l'influence de tous ceux qui ne se soucient nullement de posséder la moindre balle de coton, la moindre mesure de blé, mais qui cherchent seulement à accaparer la différence entre les prix d'une même marchandise à diverses époques. Leur intervention dans le commerce est surtout néfaste à la marche des affaires dans les industries de transformation et, avant tout, ce sont les industries d'exportation qui subissent le contre-coup des brusques poussées de la spéculation sur des marchandises fictives (2).

C'est contre cette forme de spéculation que les entrepreneurs agricoles dirigent leurs plus fortes attaques, c'est par son existence qu'ils motivent de préférence leurs coalitions contre les intermédiaires. En effet, si

1. *Ibid*:

2. Voici dans quels termes le correspondant du *Times* à Manchester a décrit les suites de la spéculation sur le coton, et surtout sur le coton fleuf, vers la fin de 1923, dans les industries cotonnières de transformation: « Cette semaine la section industrielle de Manchester », de nouveau, lourdement ressenti les mauvais effets du jeu de la spéculation (*gambling*). La situation du coton a été grandement défavorable au commerce des fils et des tissus. Les affaires, au sens ordinaire du mot, concernant les deux catégories de marchandises, ont été rendues presque impossibles. La chute du coton a, naturellement, causé une baisse dans les prix des fils et des tissus, bien que ces prix soient restés encore très élevés comparés à ceux d'il y a deux mois, par exemple. Mais l'incertitude à l'égard des prix, et en particulier la possibilité d'une nouvelle et prochaine chute du coton, a paralysé les opérations..... On constate que Calcutta ne fait, en ce moment, aucune demande de prix pour tissus, ni pour fils; Calcutta ne fait plus rien et attend que les conditions normales aient repris leur cours et que les détaillants jugent l'avenir plus normal et plus rassurant. » (*The Times, Trade and Engineering Supplement*, du 15 décembre 1923, Article : *On'change. Serious obstacle to business.*)

les producteurs de blé, coton, sucre, etc. pouvaient conserver leurs produits jusqu'au moment où les consommateurs en ont besoin, ils pourraient eux-mêmes profiter des oscillations des prix et ne seraient pas obligés, en outre, de surcharger le marché dès la fin de la récolte et de déprécier ainsi eux-mêmes la valeur de leurs produits.

En 1906, lors de l'enquête allemande sur le Cartel de l'alcool, les grands cultivateurs s'efforçant de justifier la création du Cartel, c'est surtout contre les spéculateurs du commerce, contre les ventes à terme aux Bourses de Berlin, de Breslau et de Posen, qu'ils dirigèrent leurs coups (1).

On aurait tort de croire que la spéculation cesse d'exister dans une société capitaliste quand les entrepreneurs industriels et agricoles parviennent à se dégager de la tutelle des intermédiaires, voire même à changer les commerçants indépendants en agents et dépositaires,

1. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 12 (Spiritusindustrie)*, pages 205-206. Reçoutons la voix de deux hobereaux, membres du Cartel de l'alcool. *Von Grass*, de Klanin, dit : « Nous nous rendons compte tout d'un coup qu'il ne s'agissait pas, dans ces marchés à terme de la Bourse, de satisfaire par une offre réelle une demande réelle, mais que des milliers d'hommes vendaient continuellement une marchandise qu'ils ne possédaient pas ; que, de même, des milliers d'autres achetaient une marchandise qu'ils ne voulaient pas avoir et dont ils n'auraient pu prendre possession, et que, dans ces marchés de la Bourse, il ne s'agissait guère de balancer et de satisfaire la demande réelle de marchandises, mais d'un tout autre résultat à obtenir : un marché encombré de transactions fictives. » (*Loc. cit.*, p. 166.) De même, *M. Gans Edler Herr zu Pullitz*, de Gross-Pankov, s'écria : « Eh bien, Messieurs, quand je lis dans les journaux qu'après une légère tombée de neige, les prix du blé ont monté, ou que, à la suite d'une gelée, ils ont baissé, c'est assurément un indice des prévisions que font les gens de la Bourse et les spéculateurs du marché libre, mais dont nous ne possédons pas le secret, nous autres agriculteurs. Nous ne sommes pas à même de juger de l'état de nos semences par des signes tels que le dégel ou la gelée. Il n'y a que le Marché libre qui sait faire cela. » (*Loc. cit.*, p. 195.)

comme il arrive fréquemment pour les cartels et les trusts. La spéculation, dans ce cas, persiste; elle revêt seulement une autre forme, plus profitable aux entrepreneurs-producteurs, mais souvent plus nuisible encore aux consommateurs que celle du marché libre.

On ne saurait dire, par exemple que, dans son existence assez longue (1), le Cartel allemand de l'alcool ait oublié un seul procédé possible de spéculation sur les besoins de ses clients, fabricants ou intermédiaires de commerce. Il les a terrorisés au vrai sens du mot, baissant ses prix de marché quand il avait à combattre un concurrent dangereux (2), restreignant de toutes les façons la liberté commerciale de ses clients (3), contrôlant sans réserve leur commerce et leur comptabilité pour les maintenir complètement en tutelle (4), coupant la livraison à quiconque n'était pas docile, sans se demander si cette mesure pouvait ruiner le client ainsi frappé (5), dressant des « listes noires » de clients boycottés par lui, afin qu'ils ne soient pas fournis par d'autres (6), — en un mot une véritable spéculation sur la servitude et l'impuissance d'une clientèle exploitée sans scrupules ni ménagements (7).

1. Le Cartel a été fondé en 1899.

2. Dans la Prusse orientale et la Haute-Silésie, par exemple, selon les propres mots du Directeur-gérant du Cartel ; voir *loc. cit.*, p. 294. Cf. aussi les pages 259 et suiv., 636, etc.

3. Voir *loc. cit.*, entre autres les pages 385, 387, 389, 391, 395, 396, 397, 635.

4. *Loc. cit.*, pages 385, 598, 634, etc.

5. *Loc. cit.*, pages 324, 379, 391, 635, etc.

6. *Loc. cit.*, pages 373, 374, 381, etc.

7. Un article intéressant publié par la *Frankfurter Zeitung* fait remarquer que la *Spirituszentrale* a si bien su défendre les intérêts des producteurs réunis vis-à-vis de leurs clients qu'elle a été à plusieurs reprises condamnée pour « concurrence déloyale » (*unlauterer Wettbewerb*). Ainsi, elle a été condamnée le 11 mai 1909, par la Cour

« Pourquoi voulez-vous restreindre la liberté industrielle pour nous seuls ? » demanda, lors de l'enquête susdite, M. Stern, Directeur-gérant du Cartel de l'alcool (1). Et, économiquement parlant, il n'y a en effet aucune raison pourquoi une combinaison capitaliste n'exploiterait pas les chances particulières du marché, autant que tout autre entrepreneur.

Si donc un produit est de nature telle qu'il est aisé pour quelques gros capitalistes de l'accaparer, ou encore, si le marché de ce produit se prête à une domination exercée par une combinaison quelconque, des facilités seront offertes à la spéculation qui ne manquera pas d'en profiter. Ainsi, le cuivre ne se trouvant qu'en certaines parties du monde et en quantités relativement restreintes, son accaparement par un groupe de spéculateurs a été relativement facile. Autre exemple de spéculation, ayant un caractère plus accidentel : alors qu'en 1910, la récolte de houblon de l'Europe centrale était insuffisante, les quantités disponibles tombaient bientôt entre les mains de quelques grands

d'appel et, dans les considérants de la sentence, il est dit que les Directeurs, par la façon dont ils ont su escamoter aux commerçants et aux fabriques non-adhérentes au Cartel (les soi-disant *ringfreie Fabriken*) des fournitures d'alcool, avaient « porté atteinte aux bonnes mœurs ». (Voir *Frankfurter Zeitung* du 8 juin 1911, *Drittes Morgenblatt*, — article *Spirituszentrale und Destillateure*.)

1. *Kontradiktorische Verhandlungen*, loc. cit., p. 266. Il s'agissait ici de l'abaissement des prix par le Cartel, en vue de chasser un concurrent du marché : « Nous avons le droit et, dans l'intérêt de nos distillateurs, nous avons le devoir, affirma M. Stern, sur ce point, de concurrencer les *outsiders* qui nous combattent et qui essayent de nous nuire ; le droit et le devoir d'user contre eux de toutes les armes que nous considérons comme bonnes. Ce ne sont pas là des armes déloyales, mais c'est la vente de nos articles sous une forme modifiée (interruption : « C'est là de la violence ! ») Vous appelez cela de la violence ? C'est comme vous voudrez, Messieurs ; quant à nous, nous appelons cela de la concurrence légitime ! » (« Très bien ! » et « C'est affaire de goût ! »)

spéculateurs qui, n'ayant à craindre aucune concurrence, profitèrent de l'accroissement de la demande et du défaut d'entente entre acheteurs, pour augmenter leurs exigences « presque d'heure en heure. » (1).

En somme, la spéculation peut exploiter, occasionnellement ou constamment, tous les événements favorables ou défavorables : la marche générale de la production, les caractères particuliers du marché, la nature de chaque produit, certaines influences politiques ou historiques particulières, comme une guerre, etc.

Les divers procédés employés par la spéculation doivent également attirer notre attention. Ils sont nombreux et apparaissent à l'observateur attentif dans toutes les branches de la production et de la distribution et dans toutes les catégories d'exploitations capitalistes, de la plus petite jusqu'à la plus grande. Dans ce domaine, les différences sont toutes en degrés et en nuances. Néanmoins, dans une étude d'ensemble, les grands établissements, et plus particulièrement les différentes combinaisons, se prêtent le mieux à la recherche de ces procédés qui, employés sur une vaste échelle, s'accusent davantage et permettent certains raffinements.

Considérons d'abord l'attitude des entrepreneurs coalisés à l'égard de leurs concurrents. Certains procédés dont ils usent pour spéculer sur les besoins de ces derniers, ont été traités dans notre volume sur la Valeur. Nous ne citerons que les plus importants :

Outre l'*abaissement des prix*, appliqué souvent pour chasser un concurrent du marché et mentionné déjà plus haut dans l'exemple du cartel allemand de l'al-

1. Voir la correspondance : *Zur Lage am Hopfenmarkt*, dans la *Frankfurter Zeitung* du 26 août 1911.

cool (1), le *boycollage* peut être une arme puissante entre les mains d'un cartel ou d'un trust pour contraindre les entrepreneurs récalcitrants d'entrer dans la coalition. Cette arme est surtout efficace quand le cartel ou le trust combine différents stades de la production, par exemple, fabriquant à la fois des fontes de fer, des aciers demi-ouvrés et des produits finis. Les établissements mixtes dont les usines simples (laminoirs, etc.) dépendent pour leurs matières premières, peuvent refuser à celles-ci les aciers demi-ouvrés pour les forcer à entrer dans leur combinaison.

En été 1910, la presse financière autrichienne et allemande se montrait émue des procédés par lesquels le cartel autrichien du fer, déjà maître à cette époque de plus de 90 0/0 de la production du fer dans le pays, avait réussi à la fois à comprimer les exigences d'un de ses membres, la maison Albert Hahn à Oderberg, et à vaincre la résistance des rivaux du cartel à Freistadt, Traisen et Rokitzan. Outre la baisse des prix appliquée contre les *outsiders* (notamment contre les *Freistädler Stahl-und-Eisenwerke*), ces derniers se virent menacés dans leur existence par certains établissements affiliés au Cartel et avec lesquels ils étaient unis pour l'achat de ferrailles, leur matière première. Après quelques semaines de lutte, le Cartel resta maître absolu de la situation et ses adversaires durent entrer dans la Combinaison qui a acquis depuis lors un monopole absolu (2).

Les *tarifs de faveur* ou « différences en frais de transport » (*freight-discriminations*, selon le terme amé-

1. Voir d'autres exemples dans *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, pages 443, 444 et 452.

2. Autre exemple: en juin 1905, lors de l'Enquête allemande sur les cartels du fer-blanc et des aciéries, un certain scandale éclata au sujet des procédés employés pour contraindre l'usine-mine *Phœnix* à entrer dans le Syndicat des aciéries contre la volonté de sa Direc-

ricain usuel) doivent être cités encore parmi les mesures coercitives les plus efficaces dont se servent les cartels et trusts contre leurs concurrents.

Il est naturel que des conditions de transport particulièrement favorables soient une des premières préoccupations d'un cartel ou d'un trust. Ainsi des combinaisons de propriétaires de charbonnages des comtés de Durham et de Northumberland ont exploité dès les XVIII^e et XIX^e siècles les facilités naturelles que le transport par mer leur offrait pour le marché du charbon de Londres (1).

Cependant, les trusts modernes ont su créer, en matière de transport, de véritables privilèges, spécialement établis pour leurs besoins, et ils ont su développer magistralement ce procédé de spéculation.

Dans la première période de leur constitution et avant l'introduction de l'*Interstate Commerce Act* du 4 février 1887, les trusts américains ont pu se livrer à un vrai brigandage. On chercherait longtemps, dans les annales de la Justice, un exemple d'une impunité aussi

tion, sous la pression des grandes banques de Berlin et d'ailleurs qui détenaient la majorité de ses actions.

Voir sur cette affaire : *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 9 (Weiszblechverband)*, p. 124, et *Heft 10 (Stahlwerksverbände)*, pages 286-290. Qu'il s'agit, dans des cas pareils, vis-à-vis des *outsiders* d'un véritable droit de guerre, c'est ce qu'a montré de façon catégorique le fabricant *Rœchling*, de Vœlklingen, quand il défendit le Syndicat des aciéries en disant : « Nous avons fondé le Syndicat des aciéries dans la supposition que le *Phœnix* y adhérerait. Aucun établissement ne serait resté dans le Syndicat, si le *Phœnix* n'y était pas entré ; le Syndicat aurait été dissous, si le *Phœnix* n'avait pas été parmi ses membres. Il est impossible qu'un grand cartel existe, si un établissement tel que le *Phœnix* fait défaut. Les autres établissements ne peuvent pourtant pas s'imposer des limitations colossales de production et laisser tranquillement le *Phœnix* jouir des mêmes avantages que les établissements syndiqués, tout en n'acceptant pas comme nous les limitations. » (*Loc. cit.*, *Heft 10*, p. 290.)

1. Voir plus haut la note aux pages 159-160.

illimitée que celle dont a bénéficié — pour ne citer que ce cas — la *Standard Oil Company*, depuis sa création en 1872. Les directeurs de ce trust ont eu toute liberté d'exproprier et de ruiner leurs rivaux; encaissant parfois, suivant leurs contrats avec les compagnies de chemins de fer, le surplus des frais de transport que devaient payer les entrepreneurs concurrents.

Des commissions d'enquête locales et nationales ont examiné et étalé au grand jour ces procédés abominables; des juges les ont flétris dans leurs sentences; la législation les a condamnés. Les représentants des grands trusts ont tout bravé, mentant devant les commissions d'enquête, quand ils daignaient répondre, infirmant les sentences des tribunaux par la puissance de leur argent, quand ils ne réussissaient pas à corrompre les juges.

« L'histoire de cette corporation, dit le *Hepburn Committee* de New-York, à propos de la *Standard Oil Company* dans la première période de son développement, est une illustration unique des abus que peut engendrer l'usage actuel des directions de chemins de fer, d'accorder des tarifs de faveur ». Et la même commission d'enquête ajouta : « Les concurrents que ce trust a réduits aux pires extrémités avaient des capitaux en abondance et une habileté égale dans toute la conduite de leurs affaires, sauf pour obtenir des facilités de transport. » (1).

1. *State Assembly Document 38* du 22 juin 1880, pages 41 et 44. Cf., pour les enquêtes sur les trusts avant celle de l'*Industrial Commission* de 1899-1901, l'exposé qu'en donne le *Final Report* (Vol. XIX des Rapports de cette Commission) aux pages 654 et suiv. Quant à la *Standard Oil Company* en particulier, nous emprunterons encore au beau livre de HENRY DEMAREST LLOYD : *Wealth against Commonwealth*, — historique du Trust du pétrole d'après des enquêtes officielles et des sentences de tribunaux, — le passage suivant concernant la lutte acharnée menée par la *Standard Oil Company* contre Rice, un des raffineurs de pétrole indépendants de Marietta : « Le chemin de

Lorsque, douze ans après le vote de la loi sur le commerce entre les différents Etats de l'Union, l'*Industrial Commission* recueillit des dépositions dans toutes les branches de l'industrie, du commerce et de l'agriculture, nombreux étaient ceux qui affirmaient la persistance des tarifs de faveur et sous les formes les plus différentes (1).

De même, au cours de la campagne entreprise sous le règne des Présidents Roosevelt et Taft contre la *Standard Oil Company*, le Trust de l'acier et d'autres, on a entendu des plaintes analogues, prouvant à l'évidence que les trusts continuent à bénéficier de tarifs de faveur et qu'en dernier ressort l'Etat est impuissant à refréner ces procédés tendant à étrangler la concurrence.

L'existence des tarifs de faveur est souvent défendue,

fer sur lequel roulait son *tank-car* doublait ses frais de transport jusqu'à lui faire payer 35 cents le baril, au lieu de 17 1/2 cents. Ce n'était pas tout. Le même chemin de fer apportait l'huile aux raffineries du Trust à Marietta à raison de 10 cents le baril, alors que M. Rice payait 35 cents. Ce n'était pas tout. La Compagnie de chemin de fer remettait au Trust 25 cents sur les 35 cents que M. Rice payait pour le transport. Supposons que Rice eût détenu à lui seul toute l'industrie de l'huile à Marietta et que son rival eût éteint tous ses feux, laissant ses usines vides, il aurait toujours dû payer au Trust 25 cents par baril sur toute sa production. Rice trouva un juge équitable, lorsqu'il porta l'affaire devant le tribunal : « Répugnant », — « dangereux », — « grossier », — « un abus illégal et inexcusable fait par un trust public » — « une injustice sans égale », — voilà les termes dans lesquels le juge Baxter exprimait son indignation, lorsqu'il ordonnait le renvoi de l'administrateur du chemin de fer ayant signé cet arrangement avec le Trust, pour le mettre à même, comme disait le juge, « d'écraser Rice et ses entreprises ». Cette sentence, naturellement, n'a pas empêché la *Standard Oil Company* de continuer ses pratiques. (Cf. H. D. LLOYD, *loc. cit.*, Chap. XV. pages 206-207. L'auteur a emprunté ce fait à : *Trusts, Congress, 1888*, pages 577-578.)

1. Voici en quels termes la Commission s'est exprimé, sur les méthodes et les formes des *discriminations*, dans son volume sur le *Transport* : « Les témoins constatent que les méthodes suivies pour accorder des tarifs de faveur sont fort nombreuses. Certains pré-

ou du moins excusée, par cet argument que les grands entrepreneurs sont à même d'épargner beaucoup de travail aux compagnies de chemins de fer en apportant, par exemple, leurs marchandises à des époques fixes, ou en les transportant par des voies spéciales. Ensuite, on fait remarquer que cette importante clientèle donne plus de stabilité aux dividendes des compagnies de chemins de fer par la régularité du transport et la certitude du paiement.

Cependant, quiconque, cherchant à pénétrer le secret de leurs machinations, étudie l'histoire des trusts américains, doit bien se rendre compte que les privilèges dans le transport, dont nous venons de parler, ont été bien autre chose qu'une simple compensation de services techniques rendus : ils ont été, entre les mains des compagnies de chemins de fer ou de leurs directeurs, personnellement intéressés aux trusts, une arme redoutable dont les grandes combinaisons se sont servies pour ruiner des entreprises rivales.

L'argument donné plus haut, qui fait valoir les services réellement rendus, perd en tout cas sa force dans

tendent que des rabais directs et des tarifs secrets sont encore fréquemment accordés; des commissions sont payées pour l'assurance du frêt; des marchandises sont inscrites à un poids inférieur au poids réel; le trafic dans un État non soumis à la loi d'*Interstate commerce* se fait à des tarifs plus bas; des remises et des bénéfices sont accordés sur la manutention et le magasinage, etc. Plusieurs témoins signalent la pratique consistant à expédier des marchandises sous une rubrique fautive. Parfois cela se fait à l'insu des compagnies de chemins de fer, mais dans d'autres cas, elles sont apparemment complices. Ainsi, des quincailleries fines peuvent être expédiées comme fers de basse catégorie. » (*Report of the Industrial Commission on Transportation*, vol. IV, *Review of Evidence*, p. 6.) Cf. également les dépositions particulières auxquelles renvoie le texte. Voir encore le même Rapport, vol. XIII, *Review of Evidence*, p. XXX et dépositions; puis, pour la *Standard Oil Company*, volume I, *Review of Evidence*, p. 25 et dépositions.

le cas où une combinaison favorisée n'est pas le plus grand expéditeur; c'est ce qui est arrivé quelquefois (1).

A l'égard de *leur clientèle*, qu'il s'agisse d'industriels qui transforment les matières brutes en articles de consommation directe, de commerçants, ou encore de consommateurs définitifs, les grandes entreprises et combinaisons capitalistes ont trouvé de même toutes sortes de procédés pour spéculer sur les besoins et l'impuissance économique des plus faibles.

Lorsque les cartels et trusts, dans les industries extractives, obligent leur clientèle à conclure avec eux des contrats de livraison à longue échéance, fixant les prix pour une année, ou même pour deux années, il est évident qu'ils poussent par là les petits fabricants

1. Voir, par exemple, l'entretien qui a eu lieu, en juin 1878, entre les raffineurs de pétrole indépendants et le Président du *Pennsylvania Railroad* :

«Pouvons-nous bénéficier du même tarif que les autres expéditeurs ?

— Non.

— Si nous expédions la même quantité totale d'huile ?

— Non.

— Si vous n'avez pas assez de wagons, voulez-vous, si nous en construisons, les véhiculer ?

— Non. Vous n'aurez ni paix, ni prospérité, continua le Président, si vous ne vous mettez pas d'accord avec le Trust. »

Le troisième vice-président de la Compagnie avait dû reconnaître déjà auparavant que, pendant toute l'année précédente, les raffineurs indépendants avaient été les plus grands expéditeurs de pétrole sur le *Pennsylvania Railroad* (Voir HENRY D. LLOYD, *loc. cit.*, chap. VIII, p. 92. L'auteur renvoie, pour la reproduction complète de ces interviews remarquables, à *Testimony, Investigation Pennsylvania Secretary of Internal Affairs, 1878*, pages 47 et suiv.; 60 et suiv.; ainsi qu'à *Testimony, Commonwealth of Pennsylvania vs Pennsylvania Railroad et al.*, 1879, pages 160 et suiv.; 204 et suiv.; 237 et suiv.)

et les commerçants à une forme particulière de spéculation, à laquelle ils s'adonnent eux-mêmes. En effet, dans les industries qui fabriquent des produits livrés directement à la consommation, les entrepreneurs achètent d'ordinaire les matières brutes au fur et à mesure des commandes d'articles finis; si le prix des matières premières leur est imposé pour une longue durée, c'est pour eux, vu l'impossibilité de prévoir le prix qu'ils vendront leurs articles, le saut dans l'inconnu (1).

Mais les combinaisons capitalistes ont la ressource d'autres procédés, plus solides, plus puissants.

Un des plus connus est le *dumping*, le système de la vente à l'étranger à bas prix, souvent même à perte, ce qui permet d'écouler le surplus de la production, grâce au maintien des prix du marché national, à un cours élevé.

Dans cette voie, les entreprises coalisées se soutiennent souvent mutuellement à l'aide de bonifications d'exportation versés aux industriels, par leur combinaison, au prorata de leurs ventes à l'extérieur. Ces bonifications s'accordent parfois aussi de cartel à cartel, de trust à trust, selon la dépendance réciproque dans laquelle se trouvent les différentes combinaisons. Enfin, l'Etat peut accorder aux industriels des primes d'exportation pour « protéger l'industrie nationale », comme il peut, dans le même but, entraver l'importation de marchandises étrangères par des tarifs douaniers. L'influence exercée par l'Etat dans ce domaine nous occu-

1. Intéressant à ce propos est l'exposé qu'a donné M. Vœlcker, Conseiller d'Etat et Rapporteur du Gouvernement allemand sur la situation de l'industrie du fer, lors de l'enquête sur le Syndicat rhénan-westphalien des fontes brutes. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 5 (Rheinisch-westfälisches Roheisensyndikat)*, pages 253 et 254.

pera plus particulièrement dans une partie ultérieure du présent ouvrage.

Il est évident que la vente à l'étranger au prix de revient, sinon à perte, peut utilement aider une industrie à conquérir des marchés étrangers. Si l'industrie sidérurgique allemande a pu se développer, avant la Guerre, d'une façon si remarquable et conquérir une place dominante sur le marché mondial, c'est grâce, en grande partie, aux spéculations des syndicats des houilles et des aciéries allemandes, par l'application du *dumping*, avec primes d'exportation (1).

Autre chose est de savoir quelles conséquences ce procédé de spéculation entraîne pour la clientèle.

Les doléances de la clientèle nationale ont accompagné les premiers cartels capitalistes qui appliquaient le *dumping*. Lors des grandes enquêtes sur les cartels allemands et les trusts américains, pareilles doléances ont été exprimées de nouveau, plus fréquentes et plus motivées que dans le passé.

En Allemagne, les fabricants qui transforment l'alcool en produits finis formulèrent partout leurs griefs contre le puissant Cartel de l'alcool, la « *Zentrale* ». Ces griefs ont été résumés par M. Bensinger, directeur d'une fabrique de caoutchouc et de celluloïd à Mannheim-Neckarau, dans les termes suivants : « L'étranger a reçu l'alcool à meilleur prix, presque à moitié prix, comparé au marché national ; ensuite, le produit celluloïd, contenant de l'alcool allemand, entre chez nous

1. En 1903, à l'époque de l'enquête allemande sur le Cartel des aciers demi-ouvrés (*Halbzeugverband*), la mine-usine *Harde* exportait, d'après son rapport annuel, 43 o/o de sa production, les *Rheinische Stahlwerke*, 45 o/o, le *Lothringer Hüttenverein* même 57 o/o, etc. ; ce qui n'a pas empêché ces établissements de réaliser en même temps des bénéfices appréciables, grâce à la clientèle nationale. (Voir *Kontradiktorische Verhandlungen*, Heft 6, p. 405.)

et cela presque sans payer de droits de douane. » (1).

Même lorsque les produits finis fabriqués par l'étranger à des prix de revient moindres ne rentrent pas dans le pays qui applique le procédé du *dumping*, ce procédé gêne en tout cas les industries de transformation nationales dans leur lutte avec les concurrents sur le marché mondial.

Lors de l'Enquête allemande, des récriminations dans ce sens furent faites par des fabricants de produits ouvrés de presque toutes les industries : contre le Cartel de l'alcool (2), le Syndicat rhénan-westphalien des fontes brutes, et le Syndicat westphalien des cokes (3), les Syndicats des fils laminés et des aciers demi-ouvrés (4), celui des fabriques de papiers à imprimer (5), etc.

En Amérique, il a été constamment reproché aux trusts de l'acier de vendre à l'étranger des rails et d'autres produits à des prix beaucoup plus bas que sur le marché national. C'est là un exemple frappant ; mais le phénomène est si commun que le Rapport de l'*Industrial Commission* a pu constater : « Il a été établi par des témoins que c'est l'habitude, généralisée dans

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 12 (Spiritusindustrie)*, p. 341. Cf. des plaintes analogues contre le Cartel de l'alcool, *loc. cit.*, pages 319 et suiv. (Industries des parfumeries, des savons et de l'eau de Cologne), p. 336 (Industries chimiques), etc.

2. Voir *loc. cit.*, en outre des places déjà citées, les pages 287, 322-323.601, etc.

3. *Loc. cit.*, *Heft 5 (Rheinisch-Westfälisches Roheisensyndikat)*, pages 188, 190 et 239 (Machines : locomotives, locomobiles, etc.) ; et *Heft 3 (Westfälisches Kokssyndikat)*, pages 641 et 643 (Aciéries).

4. *Loc. cit.*, *Heft 8 (Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabriken)*, p. 602 ; et *Heft 6 (Halbzeugverband)*, p. 23 (Rapport de la Chambre de commerce de Dusseldorf), pages 65, 422, etc.

5. *Loc. cit.*, *Heft 4 (Verband Deutscher Druckpapierfabriken)*, pages 121 et 153 (Industrie de luxe de calendriers, bloc-notes, carnets, etc.)

tous les pays, de vendre les marchandises destinées à l'exportation à des prix plus bas que celles qui sont livrées à la consommation intérieure, et cette habitude règne, affirme-t-on, quelle que soit la politique douanière des différents pays. » (1).

Les industriels coalisés s'entendent parfaitement à défendre leur politique commerciale par des arguments techniques. Le rapport de l'*Industrial Commission* dit : « Les motifs invoqués en faveur de cette habitude sont qu'il est plus avantageux de fabriquer plus de marchandises que ne le nécessite la consommation intérieure, afin de maintenir les usines en pleine activité et de disposer de l'excédent laissé par la consommation intérieure au meilleur prix possible, selon les conditions propres aux marchés extérieurs. » (2). Plusieurs témoins ont affirmé encore devant la Commission qu'ils vendent à des prix plus bas sur les marchés du dehors pour pouvoir y concurrencer les industries étrangères (3).

En somme, le caractère de spéculation que revêt le *dumping* provient directement du régime capitaliste de la production : les grands établissements et les combinaisons capitalistes essaient, comme tout autre producteur, de fixer les prix de leurs produits de façon à réaliser le plus de bénéfice possible. Sur le marché local, ils doivent tenir compte des prix de leurs concurrents les plus proches, c'est-à-dire de ceux qui peuvent desservir le plus facilement la même clientèle; sur les marchés internationaux, ils doivent pouvoir concurrencer les nations qui produisent dans les conditions techniques les plus avantageuses (équipement perfectionné,

1. *Report of the Industrial Commission*, vol XIV, *Review of Evidence*, p. x. Cf. aussi les dépositions auxquelles renvoie le texte.

2. *Report*, vol. XIV, *loc. cit.*

3. *Ibid.* Cf. les dépositions auxquelles renvoie le texte.

salaires inférieurs, etc.). Or, le marché local, voire même national, est souvent sous la dépendance complète des cartels et trusts; il en dépend bien plus, en tout cas, que le marché mondial. Ainsi s'explique la pratique du *dumping* au point de vue industriel.

Après la guerre de 1914-1918, la dépréciation de la monnaie de plusieurs pays a donné naissance à diverses formes de *dumping* ayant un caractère particulier de spéculation qu'il importe de relever ici.

Dans un rapport intéressant sur la situation industrielle de l'Afrique du Sud au début de 1924, M. Hancock, Président de la *Federated Chamber of Industries* du pays, a attiré l'attention du public sur trois formes prédominantes de *dumping*: La première consiste dans l'exportation vers l'Afrique du Sud de marchandises manufacturées dans un pays à monnaie dépréciée. La deuxième forme est l'exportation vers l'Afrique du Sud de marchandises manufacturées dans un pays à monnaie dépréciée, vendues ensuite à un pays à monnaie non-dépréciée et exportées de là en Afrique. La troisième forme est l'exportation vers l'Afrique du Sud de marchandises fabriquées dans un pays à monnaie non-dépréciée, mais avec des matières premières achetées dans un pays à monnaie dépréciée.

Dans les trois cas d'ingrédients ici, les marchandises peuvent se vendre dans les pays d'importation à des prix sensiblement inférieurs à ceux qui s'y imposent aux fabricants de marchandises similaires devant payer salaires, matières premières, accessoires, etc. en monnaie non-dépréciée.

En dernière instance, ces formes de *dumping* s'expliquent donc, non pas, comme les autres, par une majoration arbitraire, dans les pays exportateurs, des prix des marchandises finies, — majoration compensant les

perles causées souvent par le *dumping*; — mais par une dépréciation temporaire des matières premières, des accessoires et de la main-d'œuvre, soit dans ces mêmes pays, soit chez leurs fournisseurs.

M. Hancock se plaignait de ce que les clauses « anti-dumping » du *Customs Tariff* étaient insuffisantes, à l'époque en question, pour empêcher plusieurs industries importantes de l'Afrique du Sud de souffrir de la concurrence étrangère (1).

La *limitation de la production* est un procédé de spéculation souvent appliqué sous le régime des cartels et trusts et ressemblant au *dumping* en ceci qu'à l'origine il est souvent une simple opération technique, nécessaire à l'exploitation plus économique des établissements réunis et par conséquent à la production dans les meilleures conditions possibles. Cependant, ici encore, c'est l'occasion qui fait le larcin : limiter la production sur un marché qu'il domine, où il n'a pas de concurrence sérieuse à craindre et où la clientèle a absolument besoin de lui, c'est pour le producteur un excellent moyen d'exploiter la faiblesse économique de cette clientèle.

La limitation de la production, sous la forme la plus modeste, peut consister en un engagement pris par les entrepreneurs coalisés de ne pas intensifier leur production ou de ne pas adopter de nouvelles machines pendant un certain laps de temps (2). De tels engagements sont très fréquents dans tous les pays au début des

1. Voir *The Times, Trade and Engineering Supplement* du 8 mars 1924, Art. *South African Tariff*.

2. Nous passons sous silence le procédé le plus primitif, rarement appliqué par des combinaisons capitalistes, qui consiste dans la détérioration ou la destruction directe d'un surplus de marchan-

cartels et pools (voir le chapitre VI du présent volume).

Autre forme : Les entrepreneurs s'engagent à ne fabriquer qu'une partie de ce qu'ils pourraient produire si leurs établissements étaient en pleine activité; le pourcentage peut être déterminé, soit par l'assemblée des participants à la coalition, soit par le Comité directeur. Ainsi, dans quelques industries, le textile par exemple, un certain nombre de machines, de broches, ou de métiers seront mis hors d'usage pendant la période de limitation de la production.

Sous le régime des cartels et des trusts, il arrive souvent que la limitation de la production s'affirme sous la forme de la fermeture — ou « démontage » (*dismantling*), comme disent les Américains — d'un certain nombre d'établissements les moins favorablement situés, ou les moins bien équipés. Nous avons déjà parlé de ce procédé en traitant, dans un chapitre antérieur (1), des économies réalisées par les trusts; et dans notre volume sur le salaire, nous avons signalé un certain nombre de cas dans les industries américaines du sucre, du pétrole et du whisky, où la fermeture occasionnait le renvoi de nombreux ouvriers (2).

Ce qui montre bien qu'il s'agit d'une forme spéciale de spéculation, et non d'un essai de perfectionnement technique, c'est que, souvent, l'outillage des établissements fermés est détruit ou vendu à l'étranger, — en tout cas, mis hors d'usage dans le secteur où la combinaison exerce son action (3).

dises. Voir quelques exemples de ce procédé dans *Théorie de la Valeur*, chap. V, pages 103-104.

1. Voir plus haut, chap. VIII, pages 262-263.

2. *Théorie du Salaire et du Travail Salariné*, chap. XXIII, pages 581-582.

3. Voir, par exemple, en Allemagne, pour l'industrie de la coutel-

Souvent la fermeture d'un certain nombre d'établissements a été une des conditions fondamentales de la création d'un cartel ou trust, — soit que la concurrence eût causé auparavant une surproduction, soit que la nouvelle combinaison fût, dès le début, considérée comme assez forte pour dominer le marché. Lorsque, fin juillet 1911, le Cartel des fontes brutes (*Roheisenverband*) fut renouvelé en Allemagne et établi sur des bases plus larges, il commença par arrêter, entièrement ou pour un pourcentage déterminé, un certain nombre d'établissements, en dédommageant, naturellement, les propriétaires.

Avant la fondation, en 1911, du Trust argentin du tabac, il y avait à Buenos-Ayres environ 30 fabriques de cigarettes ayant toutes leurs propres marques de fabrique. Plusieurs d'entre elles ont été fermées après la création du trust.

Outre ces procédés de spéculation, les grands établissements et combinaisons capitalistes en appliquent encore nombre d'autres, de nature particulière à une industrie ou à un milieu déterminé, mais visant toujours l'exploitation de l'impuissance économique des concurrents ou de la clientèle, afin de hausser les prix et d'accroître les bénéfices.

Certaines combinaisons d'entrepreneurs obligent leur clientèle à s'approvisionner exclusivement chez elles, comme l'ont fait, en Allemagne, le Syndicat rhénan-westphalien des houilles (1), celui des fabriques de

lerie, *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 8 (Drahtwalzwerke und Drahtstiftfabriken)*, p. 686 ; en Autriche, pour l'imprimerie sur cotons, D' JOSEF GRUNZBL, *Ueber Kartelle*, II, chap. 2, p. 60. Et ainsi de suite.

1. Voir plus haut, chap. VI, note aux pages 169-170.

papiers à imprimer (1), celui de l'alcool (2), etc.

D'autres combinaisons ne fournissent à leurs clients certaines matières premières, ou machines, etc., dont ils ont absolument besoin, que sous la condition d'acheter aussi d'autres marchandises. Tel, par exemple, le Syndicat westphalien des cokes, lors de l'Enquête (3) et, pour ses machines à confectionner des chaussures, la *United Shoe Machinery Company* d'Amérique (4).

Certains cartels ou trusts s'arrangent avec les fournisseurs de matières premières, ou machines, etc., dont dépendent leurs concurrents, pour ravir à ces derniers toute possibilité d'existence. Tel le trust américain du fer-blanc, l'*American Tin Plate Company*, qui a passé un contrat dans ce sens avec les constructeurs des machines à laminier des toles à fer-blanc (5).

Souvent encore, les combinaisons capitalistes, au début de leur développement, se mettent d'accord avec leur personnel d'ouvriers qualifiés, afin de maîtriser les concurrents et la clientèle (6).

1. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 4 (Verband Deutscher-Druckpapierfabriken)*, p. 130. Le même cartel (voir *loc. cit.*, p. 113) s'est permis en outre de fournir des papiers d'autres marques et qualités que celles que demandait la clientèle.

2. Voir, sur l'attitude de la « *Zentrale* » vis-à-vis des distillateurs, plus haut, pages 313-314.

3. *Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 3 (Westfälisches Koks-syndikat)*, p. 695. La plainte se rapporte aux petites fonderies de fer.

4. *Report of the Industrial Commission, vol. XIV, Review of Evidence*, p. XXXV.

5. *Loc. cit.*, vol. I, pages 875 et 889.

6. Voir, par exemple, les deux cas relatifs à l'industrie anglaise de la literie de fer et l'industrie américaine du verre à vitre que nous avons cités dans *Théorie du Salaire et du Travail Salarie*, chap. XXIII, pages 597-598.

Dans leur ensemble, ces procédés de spéculation finissent souvent par créer un régime de tyrannie intolérable. On a vu plus haut l'exemple saisissant du cartel allemand de l'alcool; or, plusieurs trusts américains n'ont rien à lui envier.

Il est évident que le fait d'exercer un monopole sur un marché local, national ou mondial, amène inéluctablement l'éclosion d'un régime de dictature, ainsi qu'il a été démontré dans notre premier tome, au sujet des trusts américains (1). De même, ce régime est favorisé et fortifié fréquemment par les alliances de toute nature entre cartels et trusts et par les liens personnels qui unissent les directions d'entreprises industrielles voisines.

En somme, l'ensemble des procédés de spéculation, d'intimidation et d'inquisition dont il a été question successivement, constitue une tactique qui s'impose quand il y a lutte effective entre concurrents, et cette tactique est aussi rationnelle, aussi nécessaire que la spéculation elle-même, sous un régime de production capitaliste.

L'entrepreneur qui l'usage de tels procédés rebuterait, devrait se résigner à les voir employer par ses concurrents contre lui, ou se verrait forcé de se retirer définitivement du champ de bataille industriel. Ici, « les affaires sont les affaires. » (2).

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVII et XVIII; voir surtout les pages 403 et suiv., 423-424, 427-429, 437-438, 443-444, 447 et suiv.

2. Cela est d'autant plus vrai que les combinaisons d'entrepreneurs ne sont pas dirigées par des personnes responsables seulement devant elles-mêmes, mais par des comités de directeurs responsables devant une Assemblée générale d'actionnaires et contrôlés par des mandataires. M. H. Kirdorf, du Syndicat rhénan westphalien des houilles, a dit avec raison, lors de l'enquête sur son cartel: « Même si j'avais été d'accord avec M. Gothein — il s'agissait de la situation en 1900 —

. De même, les combinaisons d'entrepreneurs ayant eu recours à la spéculation sous les formes les plus brutales, afin de vaincre les concurrents, ont incontestablement obligé ces derniers à les imiter. Il en est de la concurrence comme de la paix armée entre nations rivales : une menace constante, une course aux armements ! (1).

Quand le cartel ou trust est arrivé au point où son monopole est définitivement établi, la situation peut changer, du moins en apparence. C'est que la spéculation dont les établissements réunis continuent à faire usage, peut prendre une forme pour ainsi dire *latente* :

et si plusieurs d'entre nous avaient partagé ses opinions, j'aurais dû pourtant tenir compte, dans une organisation démocratique où une grande commission, au nom de l'ensemble des membres, fixe les prix régulateurs, de l'impossibilité d'amener la majorité à maintenir les prix, encore plus à les baisser, alors que, sur toute la ligne, on nous crie : « Donnez-nous du charbon, vous pouvez exiger les prix que vous voudrez, mais donnez-nous la matière première ! » Telle était la situation à cette époque. Tout le monde voulait avoir son contrat. Chacun voulait s'assurer pour l'année la plus grande quantité possible de charbon. Je crois que, dans ces conditions et dans une société comme la nôtre, l'orateur le plus brillant, quand même eût-il été doué d'un talent extraordinaire et eût-il exercé plus d'influence qu'il n'appartient communément à l'homme, n'aurait pas été en état de convaincre la majorité, en disant : « Voyez le charbon qu'on nous demande, nous ne pouvons pas le fournir ; toutefois, eu égard aux perspectives qu'offre le marché, nous devons baisser les prix. » Mais il est contraire à la notion même du commerce qu'on dise en présence d'une marchandise que plusieurs clients se disputent : le prix que vous m'offrez je n'en veux pas, je veux même quelque peu baisser le mien. » (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 1, — Rheinisch-westfälisches Kohlensyndikat, — p. 159.*)

1. Ecoutez M. Wilhelm Kantorowicz de Berlin, fabricant d'alcool rectifié, quand il prend la défense des *outsiders* du Cartel de l'alcool, les *ringfreie Fabriken* : « Les fabricants d'alcool rectifié, restés en de-

les prix des marchandises, de même que les bénéfices et les dividendes, deviennent alors plus stables que dans la période du début, quand la combinaison naissait et se développait, luttant à outrance contre la concurrence locale et nationale. Les cartels et les trusts, devenus assez forts pour imposer constamment leur volonté sur le marché, préfèrent souvent le calme et le repos, semblables à l'oiseau de proie dévorant sa prise, dont parle le poète.

Quant aux prix des marchandises, nous avons fait remarquer dans notre premier tome que les trusts, solidement organisés, s'efforcent souvent d'atteindre leur but final, — le profit tout court — « sans imprimer au marché de ces secousses soudaines propres à éveiller l'hostilité du public » et, en conséquence, à maintenir les prix à un niveau plus ou moins cons-

hors du Cartel, ne peuvent pas agir autrement qu'ils ne l'ont fait : quand la *Zentrale* fixe le prix de l'alcool rectifié à 60 marks, une fabrique du dehors pourrait, peut-être, le vendre à 59.50 ou 59 marks, mais non pas à 55 ou 56 marks. Deux obstacles l'en empêchent, la loi d'une part, le bon sens de l'autre.

L'obstacle mis par le législateur, c'est le texte qui prescrit à tout commerçant, et avant tout à l'agent, au gérant ou directeur d'une fabrique, de conduire ses affaires selon les principes généraux du commerce. Messieurs, comme directeur de l'*Ostdeutsche Spiritfabrik*, je n'ai pas à faire des cadeaux, j'ai à obtenir le plus haut prix possible ; la loi me l'ordonne, et si je voulais faire des cadeaux, je serais responsable et punissable. En plus de cet obstacle législatif, il y en a, comme je disais, encore un autre : je ne pourrais même pas faire de cadeau, car mon cadeau serait un gaspillage absolument inutile. Si je voulais vendre notre alcool rectifié un ou deux ou trois marks meilleur marché que la *Zentrale für Spiritusverwertung*, nous aurions, dans les vingt-quatre heures, vendu notre stock pour toute l'année, et nous ne serions pas à même de contenter la clientèle que nous desservons régulièrement. Il s'agit là, Messieurs, de nécessités liées à tout le système des cartels et qui ont été à plusieurs reprises le sujet des discussions. Les inconvénients dont nous nous occupons ici, sont les effets du système. » (*Loc. cit.*, Heft 12, — *Spiritusindustrie*, — pages 226-227.)

stant (1). Les bénéfices de ces organisations et les dividendes qu'elles paient aux actionnaires reflètent le mouvement des prix, et il suffit d'examiner les bilans des établissements réunis dans les grands cartels et trusts sur une longue série d'années, pour observer que, mieux la coalition réussit, assurant invinciblement sa domination sur le marché national ou international, plus les bénéfices et les dividendes tendent à se stabiliser.

Bien mieux ! comme le diable devenu vieux se fait ermite, ou comme les voleurs de grand chemin accompagnaient les caravanes de marchands aux foires lointaines pour les protéger contre les brigands ordinaires, comme eux les cartels et trusts, arrivés à leur pleine puissance économique, font parfois une remarquable opposition à la spéculation vulgaire, faite par d'autres qu'eux, et notamment par les gros et petits commerçants. Déjà à l'époque de l'Enquête allemande, le Syndicat rhénan-westphalien des houilles prenait des mesures énergiques pour empêcher les commerçants détaillants de hausser excessivement le prix des charbons et veillait à ce que « leur bénéfice ne fût pas en disproportion avec leur activité et leurs risques. » (2). De même, l'attitude exemplairement sévère et brutale que le cartel allemand de l'alcool avait prise, au début, vis-à-vis de sa clientèle, s'était beaucoup modifiée depuis que les *outsiders*, à quelques exceptions près, avaient dû s'y rallier et que la production libre s'était restreinte, dans l'industrie de l'alcool, au point que la domination de la *Zentrale* était reconnue inébranlable : « Il n'y a plus de danger, comme s'est

1. *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, p. 440.

2. Voir *Kontradiktorische Verhandlungen*, Heft 1, Anlage VI, pages 289-290, les contrats de livraison imposés par le Syndicat aux commerçants pour les périodes 1901-1903, et plus tard. Cf. également les discussions, p. 134.

exprimé un grand distillateur, que les clients nous soient enlevés par un concurrent du dehors. » (1). Certains trusts américains, de même que plusieurs grands entrepreneurs européens ont adopté un système radical et uniforme pour la vente des marchandises qu'ils fournissent aux commerçants en gros à un prix fixe, en leur dictant en même temps les prix de détail auxquels ils doivent les vendre aux petits boutiquiers (2).

En résumé : les défenseurs des ententes et combinaisons capitalistes critiquent sévèrement, pour justifier leur système propre, les spéculations que font des concurrents cherchant à s'entre-détruire sous le régime du « marché libre », — spéculations qui, par la fluctuation constante des prix, créent l'instabilité fiévreuse du marché, aussi nuisible à la longue aux consommateurs qu'à un grand nombre d'entrepreneurs. Cette critique est fondée : la spéculation est une conséquence inévitable de la production travaillant pour le marché dit « libre » et sous une concurrence acharnée.

Mais lorsque, sous le même régime de la recherche du profit individuel, les combinaisons d'entrepreneurs apportent leur remède contre les excès de la concurrence, montrant comment, par « la centralisation de l'offre et de la demande », elles peuvent gouverner le marché, étendant ou restreignant la production selon leur intérêt, on conviendra que le remède est encore pire que le mal : la spéculation sur les besoins sociaux n'est évincée par les combinaisons que pour renaître sous une autre forme, plus formidable et plus impitoyable que jamais.

1. *Ibid.*, Heft 12, p. 386.

2. *Preliminary Report of the Industrial Commission* (vol. I de la série), *Review of Evidence*, p. 21. Quant aux détails, cf. l'exposé donné de ce système dans la déposition de M. G. WALDO SMITH, *loc. cit.*, *Testimony*, pages 59 et suiv.

CHAPITRE XI

AUTRES SOURCES DU PROFIT

Après avoir consacré un chapitre à chacune des sources principales du profit, — exploitation du travail des ouvriers, direction technique des entreprises, accaparement des richesses naturelles, spéculation, — résumons maintenant brièvement ce qu'il reste à dire sur les autres sources. Bien que paraissant d'importance moindre et souvent accessoire, lorsqu'on considère la production mondiale et les industries dans leur ensemble, elles peuvent pourtant, dans certains cas, présenter une importance prédominante pour une entreprise particulière.

C'est encore d'exemples précis que nous partirons. Examinons la situation de la société allemande d'incandescence par le gaz, la Société Auer (*Deutsche Gasglühlicht-Aktiengesellschaft-Auergesellschaft*) :

Fondée fin 1892 à Berlin, son objet a été à l'origine : l'exploitation en Allemagne du brevet d'invention pour l'éclairage par incandescence délivré au Dr Auer, de Welsbach — expiré depuis le 22 septembre 1900 — et de tous les brevets complémentaires délivrés ou à délivrer.

La Compagnie Auer a passé, en 1900, un contrat avec la Société autrichienne d'incandescence par le

gaz et d'électricité à Vienne concernant l'exploitation pour l'Allemagne, le Luxembourg et la Hollande de la nouvelle lampe électrique à incandescence inventée par le Dr Auer (lampe *Osmium*) (1).

Le capital social de la Société Auer, fixé à l'origine à 1,300,000 marks, a été successivement élevé et était pendant la Grande guerre (1916) de 23,100,000 marks.

On voit déjà par l'objet complexe de cette société, qui s'est beaucoup élargi dans le courant des années, que plusieurs, sinon toutes les sources de profit étudiées jusqu'à présent, peuvent avoir été sérieusement prises en considération par elle. Mais la source principale a été, sans aucun doute, l'exploitation de certains *brevets d'invention*, notamment de ceux délivrés au Dr Auer.

Cela se voit du premier coup d'œil, lorsqu'on examine d'abord les dividendes payés par la Société depuis sa fondation, notamment à ses débuts et jusqu'à l'expiration du premier brevet Auer, puis les cours de ses actions.

Les répartitions ont été, pour les exercices 1892-1893 à 1907-1908, de 65 (pour 9 mois), 130, 130, 100; 80, 60, 28, 33, 28, 7, 9, 12, 20, 22, 22, 35 0/0. Puis, pour les exercices 1908-09 à 1913-14, sur les actions de capital (*Stammaktien*) de 50, 50, 50, 25, 25, 25 0/0; et sur les actions privilégiées (*Vorzugsaktien*) de 5, 5, 5, 5, 5, 5 0/0.

Les cours moyens ont été de fin 1893 à 1914 : 363, 457, 730, 753, 691, 420, 320, 495, 342, 230, 234,

1. Voir *Handbuch der Deutschen Aktien-Gesellschaften, Ausgabe 1916-1917*, tome II, p. 1236. Cf., pour le contrat avec la Société autrichienne, l'année 1907-1908 de cet annuaire.

335, 339.25, 345, 232.50, 371.50, 658.50, 617, 623, 687.75, 536.75, 450 (1).

Que les brevets Auer ont constitué une source essentielle de bénéfices pour cette société, voilà un fait qui devient plus évident encore, si l'on remarque, en consultant l'Annuaire des sociétés par actions allemandes, que les autres sociétés d'incandescence par le gaz n'ont pu arriver à distribuer régulièrement un dividende. Une seule de ces sociétés, la *Aktien-Ges. für Gasglühlicht*, à Berlin, a payé en 1906 un dividende de 5 0/0, les années suivantes 0 0/0. Une autre, la société *Butzke* à Berlin est restée, de 1898 à 1914, constamment à 0 0/0. La société *Helios*, à Berlin, a fait faillite, et ses fondateurs ont été condamnés pour infraction au paragraphe 249 a du Code de commerce allemand.

Dans l'Annuaire pour 1916-1917, cette dernière société ne figure plus. Mais on y trouve la *Selas Aktiengesellschaft* à Berlin, laquelle, de 1901-1902 à 1915-1916, a distribué une fois — pour 1912-1913 — un dividende de 5 0/0 et les autres années toujours 0 0/0. Enfin, la *Münchener Installations-Geschäft für Licht und Wasser* a continué les affaires de la *Gasbeleuchtungs-Ges.*, entrée en liquidation, et elle a distribué de 1899-1900 à 1908-1909 : 4, 5, 5, 4, 4, 0, 3, 4, 4, et 0 0/0; en 1909-1910 : 15 marks sur 900 marks; en 1910-1911 : 50 marks sur 900 marks; de 1911-1912 à 1915-1916 : 4, 0, 4, 0 et 0 0/0. Cette société ne s'occupe plus, du reste, que de la vente d'appareils d'éclairage.

Si l'on considère d'autre part le développement qu'a pris la société-sœur de l'*Auergesellschaft*, la « Société

1, *Handbuch, loc. cit.*, pages 1238-1239.

Le cours moyen pour 1914 se rapporte au 25 juillet 1914 et dates antérieures, les bourses allemandes ayant été fermées, depuis le 30 ou 31 juillet, par suite de la guerre.

française d'Incandescence par le gaz (système Auer) », on voit qu'elle a fait des bénéfices tout aussi prodigieux que la société allemande (1).

Même lorsqu'une invention heureuse n'est pas suffisamment protégée par des brevets pour rendre toute concurrence impossible, on voit cependant, par la situation des entreprises concurrentes, tous les avantages de l'invention originale, une fois lancée par la réclame et liée à un nom connu du grand public.

Ainsi lorsque, le 8 juin 1909, le bilan annuel de la « Compagnie Générale de Phonographes, Cinématographes et Appareils de précision » fut soumis à Paris aux actionnaires, il fut révélé que, pour un capital de 5 millions de francs, divisé en 50,000 actions de 100 francs, les bénéfices nets s'étaient élevés à 7,640,392 francs. Sur cette somme 4,500,000 francs sont allés aux action-

1. La Société française, constituée le 5 août 1892 avec un capital social de 600,000 francs, divisé en 1,200 actions de 500 francs, a d'abord porté ce capital, en 1893, à 800,000 francs ; puis, par décision de l'Assemblée générale du 7 avril 1894, les 1,600 actions de 500 fr. ont été divisées en 8,000 actions de 100 francs. Par décision des Assemblées générales des 6 avril et 6 mai 1895, le capital social a été porté à 2 millions par la création de 12,000 actions de 100 francs. Voici les répartitions de cette société :

Exercice 1892-1893.....	130 o/o	Exercice 1905.....	30 fr.
— 1894.....	180 —	— 1906.....	37 —
— 1895.....	140 fr.	— 1907.....	42 —
— 1896.....	90 —	— 1908.....	45 —
— 1897.....	50 —	— 1909.....	50 —
— 1898.....	55 —	— 1910.....	60 —
— 1899.....	50 —	— 1911.....	75 —
— 1900.....	35 —	— 1912.....	85 —
— 1901.....	35 —	— 1913.....	55 —
— 1902.....	35 —	— 1914.....	25 —
— 1903.....	25 —	— 1915.....	35 —
— 1904.....	25 —		

(Voir *Annuaire des Valeurs admises à la Cote Officielle de la Bourse, Paris, 1915-1917*, tome II, pages 2384-2385.)

naires, soit un dividende de 90 0/0 pour le seul exercice 1908-1909 (1). Ces résultats fabuleux n'ont pas empêché le Conseil d'administration de déclarer dans son Rapport : « Le cinématographe a été soumis, par nos concurrents, à une crise assez intense de surproduction ». Au cours de la discussion, M. Charles Pathé, le directeur bien connu de la Compagnie, s'est exprimé ainsi sur la crise : « Il y a eu surproduction occasionnée par les sociétés concurrentes. Il y a deux ans, en effet, six ou sept sociétés similaires de la nôtre existaient en Europe, il y en a aujourd'hui 52. Cela explique la baisse momentanée du chiffre d'affaires dans cette branche de notre industrie. Nous pouvons espérer une reprise très sérieuse pour le mois de septembre (1909), reprise qui coïncidera probablement avec des chutes définitives de beaucoup de sociétés concurrentes. Je n'ose pas vous donner mon opinion sur l'avenir du cinématographe : cet avenir me paraît trop beau pour l'exprimer. » (2).

Dans le cas que nous venons de relever, les entreprises concurrentes peuvent avoir bénéficié, autant que

1. Pour l'exercice 1909-1910, les bénéfices ont été de 7,075,165 fr.

Voici les répartitions de cette société remplacée en 1912 par la « Compagnie Générale des Etablissements Pathé frères (Phonographe et Cinémathographe), depuis sa constitution en décembre 1897 :

Exercice 1898-99.....	17 fr. 50	Exercice 1906-07.....	65 fr.
— 1899-00.....	12	— 1907 08.....	90
— 1900-01.....	8	— 1908-09.....	90
— 1901-02.....	8	— 1909-10.....	90
— 1902-03.....	10	— 1910-11.....	70
— 1903-04.....	12	— 1911-12.....	17 fr. 50
— 1904-05.....	15	— 1912-13.....	13
— 1905-06.....	40	— 1913-14.....	15

(Voir *Annuaire, loc. cit.*, pages 2336-2337.)

2. Voir *Les Assemblées générales, Recueil bi-mensuel, V^e Année, 13^e fascicule (10 juillet 1909), pages 956 et 959-960.*

les établissements Pathé frères, de toutes les sources de profit étudiées par nous dans les chapitres précédents, mais sur un point il y a une différence notable : c'est que le cinématographe *Pathé* avait déjà établi sa renommée depuis plusieurs années.

Autre exemple : la « Société des moteurs Gnome », à Paris, société au capital de 1,200,000 francs, divisé en 12,000 actions de 100 francs, n'avait distribué aucun dividende jusqu'en 1910, et l'exercice 1909 avait même laissé un solde déficitaire de 280,108 francs. L'essor qu'a pris l'aviation et la publicité habile faite par cette société, dont les produits ont rapidement trouvé des appréciateurs, l'ont placée depuis parmi les entreprises les plus privilégiées. Du rapport présenté aux actionnaires le 16 mars 1911, il résulte que les comptes arrêtés au 31 décembre 1910, ont laissé un bénéfice brut d'exploitation de 3,005,646 francs. Après déduction des frais généraux, s'élevant à 714,927 francs, les *bénéfices nets* ressortissent à 2,296,792 francs, soit presque le double du capital engagé. Sur cette somme, 517,668 fr. furent employés en amortissements et autres défalca-tions; le dividende fut fixé à 26 francs brut, soit, impôts déduits, à 24 fr. 96 par action nominative de 100 francs. Et la cote des actions de monter à 700 francs (1)!

Si les inventions et découvertes brevetées, donc reconnues de propriété privée, peuvent être, pour certaines entreprises, une source principale de bénéfices,

1. D'après le Rapport, présenté par le Conseil d'administration de la Société des moteurs Gnome à l'Assemblée du 21 mars 1912 de cette société, l'exercice 1911 s'est soldé par un bénéfice net de 3,723,351 fr. Après avoir approuvé les rapports et les comptes, l'Assemblée a approuvé la proposition d'amortissement complet du capital social par le remboursement de toutes les actions qui sont dès lors transformées en *actions de jouissance*. L'Assemblée n'en a pas moins fixé

il y a encore des branches entières de l'industrie où elles jouent, sinon le rôle principal, du moins un rôle notable. Telles, par exemple, les industries chimiques et électriques, la construction des machines, etc. Dans les rapports que les sociétés industrielles présentent aux assemblées générales de leurs actionnaires, on trouve souvent cette constatation : que les produits spéciaux et brevetés continuent à être fortement demandés, même en période de dépression de l'industrie, lorsque le marché se rétrécit pour les autres produits. C'est alors sur ces premiers articles que les sociétés doivent surtout compter pour réaliser un bénéfice.

Vu l'importance capitale des nouvelles inventions et découvertes, les grands industriels adjoignent volontiers à leurs usines des laboratoires et ateliers d'essai où tout un état-major de techniciens, ingénieurs et chimistes s'occupent d'applications nouvelles, d'après les dessins ou formules minutieusement élaborés par eux. Des contrats sévères vont jusqu'à défendre aux techniciens salariés d'offrir leurs services pendant un certain laps de temps à des entreprises concurrentes. Les industriels réussissent ainsi à se tailler la part du lion dans les résultats obtenus par les inventions de leurs salariés.

Malgré tous les brevets et toutes les précautions des industriels intéressés, les inventions et découvertes ne sauraient empêcher à la longue la vulgarisation de tous les procédés nouveaux de fabrication, surtout lorsqu'il y a concurrence entre plusieurs pays. Les meil-

le dividende pour l'exercice 1911 de nouveau à 26 francs brut par action nominative. (*Les Assemblées générales* du 11 avril 1912, p. 702.)

Le rôle particulier de la Société des moteurs Gnome pendant la Grande guerre et après sa fusion avec la Société des moteurs Rhône, nous a fait revenir sur son évolution dans un chapitre ultérieur (chap. XXVI).

leurs protections législatives cèdent devant les exigences pressantes de la vie. Les premiers fabricants d'automobiles, au lieu de recourir à des procès interminables pour se disputer la paternité de tous les perfectionnements, de toutes les inventions de détail concernant leur industrie, préféraient souvent se copier les uns les autres. C'est pourquoi les années de début d'une industrie, pendant lesquelles les nouvelles inventions, les nouveaux procédés de fabrication restent entre les mains de quelques rares établissements, sont d'ordinaire les plus fructueuses pour les capitalistes intéressés. Ainsi, les sociétés françaises d'automobiles qui, pendant la première floraison de leur industrie, distribuaient des 15 et 20 0/0 et plus de dividendes par an, ont bientôt, par l'effet de la surproduction, vu baisser leurs profits à des taux plus ordinaires. A moins de faire faillite, elles ont dû, au cours des années précédant la Grande guerre, donner la première place, dans leur production, non plus à l'article de luxe, mais à l'article d'usage commun, moins rémunérateur, et s'équiper pour la fabrication d'autobus et de camions automobiles. De même, on constate que, dans la grosse métallurgie et d'autres industries importantes d'Angleterre, les vieilles entreprises ont pu amortir depuis longtemps leurs installations, à une époque où la concurrence des autres pays était beaucoup moins développée qu'aujourd'hui. C'est pourquoi ces entreprises n'avaient à supporter que les frais courants de réparations et de renouvellement. Elles possédaient ainsi, avant la Guerre, un avantage réel sur les établissements concurrents nouvellement fondés d'Allemagne, des Etats-Unis et d'ailleurs. Il faut dire cependant que cet avantage se trouvait parfois contrebalancé par un désavantage : leur matériel étant vieux et suranné, les établissements an-

ciens se voyaient parfois dans l'impossibilité d'appliquer les procédés de fabrication les plus récents et les plus économiques.

Les *marques de fabrique* jouent, pour la réalisation d'un profit d'entreprise, un rôle analogue à celui des brevets d'invention. Une marque lancée et ayant les préférences du grand public vaut, dans certaines industries particulières, autant qu'une invention brevetée. Cela se voit notamment lors des fusions modernes, par les prix auxquels les industriels évaluent les marques de fabrique connues. Dans la lutte entre le trust américain du tabac, l'*American Tobacco Company*, et la fusion anglaise, l'*Imperial Tobacco Company* (1), ce sont notamment les marques de fabrique qui ont été, pour cette dernière, l'arme qui lui a permis de résister au colosse américain (2). C'est souvent par un moyen analogue que les entrepreneurs indépendants peuvent subsister en dehors des grands cartels et trusts modernes, maintenant leur liberté d'action grâce à une clientèle locale gagnée par de longues années d'expérience et habituée à des marques et étiquettes particulières.

Les bénéfices provenant pour les entrepreneurs capitalistes, de brevets d'invention et de marques de fabrique représentent l'avantage que leur donne la renommée de leurs articles, — soit que ces entrepreneurs aient appris, par de longues années d'expérience

1. Voir ci-dessus, chapitre VI, p. 200.

2. Sur les 11,957,022 livres sterling auxquels la fusion anglaise achetait, fin 1901, les établissements situés à Bristol, Londres, Nottingham, Liverpool et Glasgow, non moins de 8,518,097 livres avaient été payées pour relations de commerce (*Good will*), marques de fabrique, licences, etc. (Voir HENRY W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap IX, p. 230.)

industrielle et commerciale, à satisfaire les goûts particuliers du public, soit que leurs produits répondent à des besoins ou à des désirs humains que les produits concurrents n'arrivent pas à satisfaire, du moins pas au même degré ou au même prix.

Par contre, il y a des bénéfices qui sont surtout réalisés par la fabrication de produits de qualité inférieure. Nous voulons parler de toutes les sortes de *tromperies* et *ma'façons* dont usent les entrepreneurs capitalistes : fabrication d'« imitations » et de « camelote » dans plusieurs branches d'industrie, « falsification » des denrées, etc.

Il se peut que les acheteurs d'un article de qualité médiocre, ne se font pas d'illusion sur sa valeur, et que cet article continue cependant à trouver une vaste clientèle, — soit que celle-ci se voie dans l'impossibilité de trouver de meilleurs articles au même prix, soit qu'elle se compose d'acheteurs qui ont intérêt à en tromper d'autres.

A quoi servirait-il, par exemple, aux habitants des quartiers ouvriers de Paris et de sa banlieue de savoir que la compagnie laitière qui y compte le plus de succursales, a été poursuivie à plusieurs reprises pour avoir mouillé son lait, s'ils n'ont aucune preuve que, dans leur voisinage, le lait vendu par d'autres fournisseurs, soit de meilleure qualité ?

Dans un cas différent peuvent se trouver tous ceux qui achètent pour d'autres. Les fraudes et « sabotages » commis par des entrepreneurs capitalistes dans l'exécution de travaux pour l'Etat ou pour les communes, ne s'expliquent d'ordinaire que par le consentement et la complicité des intermédiaires représentant la com-

munauté et de ceux qui doivent surveiller les travaux en qualité d'experts (1).

De même, beaucoup de petits commerçants trouvent plus rémunérateur de vendre à bas prix, mais en grande quantité, des articles de mauvaise qualité, que de vendre à un prix élevé des articles de qualité supérieure.

Les consommateurs peuvent, eux aussi, se trouver dans pareil cas : tout en sachant qu'elles ne portent pas des fourrures de loutre ou de renard bleu authentiques, de vraies dentelles, ou de véritables diamants, beaucoup de femmes tiennent au moins à en donner l'impression. Tout le succès des « imitations » et de la « camelote » s'explique par là : ce sont des marchandises se présentant sous l'aspect d'autres marchandises de qualité supérieure (réelle ou supposée), mais beaucoup plus coûteuses. Et les premières sont, précisément à cause de cet aspect trompeur, fort recherchées du grand public. Dans notre deuxième tome, nous avons cité des cas où les ouvriers peuvent gagner davantage en fabriquant de la camelote qu'en travaillant à des articles de bonne qualité (2); et naturellement, il en peut être de même des entrepreneurs capitalistes qui les emploient.

1. Lorsqu'à Paris, en juin 1914, à la suite d'un orage qui avait fait crever quelques égouts, des excavations s'étaient creusées à plusieurs endroits, engloutissant voitures et passants, le Syndicat de terrassiers parisiens rappela qu'il avait jeté le cri d'alarme, dès 1905, sur les sabotages commis par les entrepreneurs dans les constructions souterraines et notamment dans celles des lignes du « Métropolitain ». Le 2 août 1913, le même syndicat avait de nouveau constaté les maléfactions du sous-sol dans un avertissement intitulé : « Paris s'effondre. Vers une catastrophe. »

2. Voir *Théorie du Salaire et du Travail Salariné*, chap. XV, p. 334. Cf. aussi les pages 432-434 où sont exposés les procédés appliqués par l'ouvrier moderne fabriquant de la « camelote ».

On voit par tout ce qui précède qu'il est souvent difficile à dire où finit la « vulgarisation » d'un article et où commence la falsification, la véritable « fraude ».

On sait que le problème de la dessiccation des marcs, dans l'industrie de la cidrerie, est pratiquement résolu. Toutes les grandes cidreries de Normandie possèdent aujourd'hui un séchoir à marc. Les marcs séchés sont utilisés, non seulement pour l'alimentation du bétail, mais aussi, en confiturerie, pour la fabrication de confitures, gelées, compotes, etc. Est-ce de la « fraude » ? Cela dépend évidemment de la façon dont ces produits de confiturerie sont présentés dans le commerce.

Quant à la falsification pure et simple des denrées, elle est, sous les formes les plus différentes, une source de profit dont l'origine se perd dans la nuit des temps. Cependant, dans une période de civilisation comme la nôtre, où l'entrepreneur ne produit que pour réaliser un profit et où toute production et tout commerce sont intangibles, honorables d'un point de vue capitaliste, pourvu qu'ils produisent un rendement suffisant, la falsification des denrées a pu se perfectionner à un degré inconnu aux siècles passés et cela précisément à cause des gros bénéfices qu'elle peut donner (1).

1. Comme exemple de ce qui s'appelle un « gros bénéfice » et en vue de l'intérêt qu'il présente pour l'étude des procédés « modernes » de falsification, nous ferons suivre un extrait du compte-rendu de l'Assemblée générale de la *Société des Produits Alimentaires Hygiéniques*, tenue le 23 juin 1909, compte rendu publié par le journal financier *Le Globe* (numéro du 8 juillet 1909).

Cette société était admirablement prospère. Du rapport des Commissaires, il résulte que les bénéfices de l'exercice 1908 ont permis la distribution d'un dividende de 80 francs par action de 100 fr. et cela après affectation de sommes importantes au fonds de réserve. Cette constatation faite, suivons le rapport du Président du Conseil

Autant la production pour le marché implique la spéculation quant à l'offre et la demande des marchandises, autant elle se prête à la falsification et à la fraude en ce qui concerne leur qualité. Falsification et fraude sont des conséquences inévitables du mode de production actuel.

Toutes les sources de profit passées en revue dans le présent chapitre, se rapportent directement à la production et à la distribution; mais les entreprises industrielles, commerciales, etc., peuvent encore réaliser des *bénéfices accessoires* provenant d'autres sources. Un entrepreneur est venu s'installer dans une localité, le développement même de ses établissements et l'accroissement de la population locale peuvent avoir pour effet d'augmenter dans l'espace de quelques années, la valeur des terrains dont il s'est assuré la possession.

d'administration, M. Léon Tiersonnier : « Cet exercice nous a procuré des bénéfices exceptionnels dûs, en majeure partie, à la fabrication mécanique du café au moyen du matériel perfectionné que nous avons installé dans votre usine, au cours du dernier semestre 1907. Ainsi que vous pouvez vous en rendre compte par la lecture du bilan, ce matériel qui consiste en presses mécaniques, moules à graver, laminoirs pour la pâte, appareils torrificateurs, polissoirs, etc., nous a coûté 157,235 francs. Nous n'avons pas lieu de regretter cette dépense qui nous permet de produire, par jour, environ douze cents kilogrammes de marchandise nous revenant, tous frais compris, à soixante centimes le kilogramme. Au début, nous composions notre café avec de la farine de glands, mais les grains offraient l'inconvénient de mollir et de perdre leur brillant par la macération dans l'eau, ce qui en décelait l'origine. Aujourd'hui, nous n'employons plus que des farines de châtaignes et de blé légèrement grillées et réduites en pâtes que nous moulons en forme de grains de café. Ces grains lustrés à l'aide d'une substance gommeuse, restent durs, luisants et imitent exactement le café naturel bien torréfié...

« Aux produits que nous livrions précédemment au commerce, nous avons adjoint, pendant cet exercice, trois nouveaux articles : le thé, les conserves de tomates et de fonds d'artichauts. Avec notre

Pour certaines entreprises, ces bénéfices sont considérables. Il en est souvent ainsi des compagnies de chemins de fer qui, notamment dans les pays neufs, sont propriétaires de vastes terrains dans les régions que traversent leurs voies. Les entreprises industrielles commerciales, etc. placent d'ordinaire en grande partie leurs réserves, les fonds dont elles n'ont pas immédiatement besoin, en valeurs mobilières dont les intérêts augmentent encore les bénéfices qu'elles réalisent dans leur propre domaine.

Ces revenus doivent être rigoureusement distingués du profit d'entreprise proprement dit; les bénéficiaires les perçoivent, non pas en qualité d'entrepreneurs industriels ou commerciaux, mais en qualité de propriétaires fonciers ou de capitalistes, prêteurs de fonds. Aussi ces revenus figurent-ils souvent à part dans les livres et les bilans des entrepreneurs. Beaucoup de grandes sociétés distribuent les bénéfices découlant de

thé de feuilles de troène, coloré à l'indigo, qui n'offre, comme tous nos produits d'ailleurs, aucun danger pour la santé publique, nous espérons concurrencer victorieusement le thé ayant déjà servi et ramassé dans les rues de Shang-Haï, que les exportateurs anglais introduisent en France par grandes quantités. Pour nos conserves de fonds d'artichauts, nous employons exclusivement des tubercules de topinambours. Cette fabrication est des plus simples et peu coûteuse. Avec un emporte-pièce, on découpe, dans les tubercules de topinambours, des rondelles qui ont la même apparence extérieure que les réceptacles d'artichauts et que l'on conserve par les mêmes procédés. Nos conserves de tomates sont faites avec de la pulpe de potirons et de carottes de premier choix...

« Nous avons le plaisir de vous annoncer que, si nos prévisions se réalisent, comme nous l'espérons par le résultat des expériences de laboratoire que nous poursuivons actuellement nous pourrions mettre prochainement en vente un poivre artificiel qui ne le cédera en rien au poivre naturel comme goût et qualité et que nous livrerons à nos clients à 50 francs les cent kilos; alors que le meilleur poivre, celui de Java, auquel il pourrait être comparé sans désavantage, vaut 180 francs les cent kilos. »

sources accessoires — notamment ceux qui proviennent de leur portefeuille — séparément à leurs actionnaires, sous la forme de dividendes supplémentaires.

En traitant de la rente foncière et de l'intérêt nous aurons plus tard à nous occuper plus spécialement de ces bénéfices particuliers.

QUATRIÈME PARTIE

CONCLUSIONS SUR LES SOURCES ET LA NATURE DU PROFIT

CHAPITRE XII

CONSIDÉRATIONS GÉNÉRALES

Par les chapitres précédents, on a pu voir que le profit d'entreprise ne découle pas d'une source unique. Extrêmement rares sont les cas simples où une seule source, l'exploitation du travail par exemple (voir le chapitre VII), est tellement prédominante qu'on peut faire entièrement abstraction de toutes les autres sources pour expliquer les bénéfices de l'entrepreneur capitaliste.

Considérons une entreprise moderne de grande industrie, comme la Société générale d'Electricité, de Berlin, dont les actions procurent les dividendes et atteignent en Bourse les cours que nous avons indiqués à la page 266. Ainsi que nous l'avons remarqué au même endroit, les fusions qui ont eu lieu et les ententes établies ont pu sensiblement accroître les bénéfices de cette société.

Abstraction faite de cette cause particulière où l'on retrouve à la fois l'influence de la spéculation et celle d'une organisation technique de premier ordre, est-ce

surtout à sa direction excellente que l'entreprise allemande doit ses bénéfices (1) ?

Faut-il, au contraire, mettre au premier plan l'exploitation des ouvriers, exploitation dont l'intensité a provoqué des luttes ardentes entre les employeurs coalisés et les organisations ouvrières s'élevant contre les rigoureux contrats de travail à longue échéance qui les tenaient en bride (2) ?

Faut-il mentionner plus particulièrement les inventions brevetées et toutes les découvertes qui ont pu être faites dans les établissements d'électricité, où tout est neuf pour ainsi dire et où l'industrie est encore révolutionnée d'année en année, même dans ses parties essentielles ?

Il est évident que toutes ces sources de profits, et peut-être plusieurs autres encore, bien que d'une importance moindre, ont contribué à produire le résultat final qui se chiffre en bénéfices considérables et toujours croissants.

Il en est de même des combinaisons industrielles les plus développées, des trusts modernes; du reste, le groupement d'entreprises (*Konzern*) qu'est la Société générale d'Electricité à Berlin, constitue déjà un véritable trust. La création de ces combinaisons monstres d'entreprises de la même branche ou de branches similaires, et les buts qu'elles poursuivent (réalisation d'économies dans la production et la vente des produits, suppression de la concurrence, obtention d'un monopole local, national ou international) rendent en-

1. Voir plus haut le chapitre VIII, p. 253, où les grands établissements d'électricité ont été mis, en raison de la supériorité de leur constitution technique, à côté de ceux des industries chimiques, de la grosse métallurgie, de l'extraction de la houille, etc.

2. Pour l'importance que présente l'exploitation du travail humain dans les entreprises de grande industrie, voir chap. VII, pages 225-226.

core plus inextricable le jeu complexe des facteurs de diverses sortes par lesquels ces combinaisons réalisent leurs bénéfices.

Comment discerner dans les gains fabuleux accumulés d'année en année par un trust américain comme celui du pétrole (1), la part qu'il faudrait attribuer à telle ou telle source sociale de profit? Les résultats de toutes provenances se mêlent et se confondent dans le profit d'entreprise finalement obtenu et, d'une manière générale, ce résultat final et global peut seul, quand il a revêtu une forme réelle et palpable, être l'objet de nos recherches. C'est pourquoi, pour l'étude de chacune des sources de profit, nous avons dû choisir des cas spéciaux où l'action d'une d'entre elles paraissait séparée des autres, ou se distinguait au moins dans ses grands traits.

C'est la complexité de la vie économique et sociale qui se manifeste à nos yeux. Cette complexité sera plus évidente encore lorsque nous rechercherons l'origine de toutes les sources de profit successivement étudiées ici et que nous tâcherons de distinguer celles d'entre elles qui prévalent dans les diverses branches de la production et de la distribution.

Il importe, cependant, de faire précéder ces recherches d'un exposé et d'une critique des deux principales théories économiques qui ont recherché les origines du profit d'entreprise, l'une exclusivement dans la consommation, l'autre exclusivement dans la production. En définissant ainsi notre position vis-à-vis de ces théories, nous aurons éclairci et déblayé le terrain et nous arriverons logiquement et sans détours à nos propres conclusions.

1. Voir pour les dividendes de ce trust de 1882 à 1911, *Théorie de la Valeur*, 2^e édition, chap. XVIII, pages 441-442.

CHAPITRE XIII

THÉORIE UTILITAIRE SES CONCEPTIONS DU PROFIT

Les premières tentatives pour expliquer par la consommation le profit d'entreprise remontent au début de la science économique.

Selon les mercantilistes du xvii^e et xviii^e siècles, les producteurs arrivent, par la circulation des marchandises, par le commerce et le contact immédiat avec les consommateurs, à réaliser un gain que ces économistes considéraient comme un *supplément* payé par les consommateurs et s'ajoutant à la valeur réelle des produits.

L'état primitif dans lequel se trouvaient encore, à leur époque, l'agriculture et l'industrie et l'essor qu'avait pris le commerce d'outre-mer avec les Indes et l'Amérique, expliquent leurs conceptions. Ces conceptions n'ont pas résisté à la critique des Physiocrates français et de l'école classique anglaise de Smith-Ricardo.

Dans les temps plus modernes, une doctrine — que nous avons appelée la doctrine *utilitaire* — explique par la productivité finale du capital et du travail et l'utilité des produits, la raison d'être des lois économiques et, entre autres, celle du profit.

Un économiste américain, utilitariste des plus notoires

et des plus compétents, Edwin R. A. Seligman, dit : « Le profit résulte du prix, il n'est pas cause du prix » (1).

En Allemagne, un économiste qui a essayé d'échafauder une théorie des bénéfices et des revenus sur la base d'une théorie purement subjectiviste de la valeur, Robert Liefmann, proclame nettement : « Il n'existe qu'une seule espèce de revenu et une seule cause de revenu : ce sont les évaluations des consommateurs. » (2). Et ainsi de suite.

Il est évident que toutes les conceptions des économistes utilitaristes doivent, en dernière analyse, faire dépendre de la consommation, en même temps que la valeur des biens, toute espèce de profit, les salaires ouvriers, les intérêts et la rente foncière (3).

Si, selon une thèse essentielle de cette doctrine, la valeur des biens dépend de leur utilité finale, c'est-à-dire de leur application future et non de leur coût de production (4), l'origine du profit doit être cherchée *uniquement* dans la consommation. En effet, le bénéfice réalisé par l'entrepreneur capitaliste est un excédent que le prix de vente des marchandises lui a laissé sur le prix des matières premières et accessoires,

1. EDWIN R. A. SELIGMAN, *Principles of Economics*, 7^e édit., New-York, 1916, Part III, Book III, chap. XXIII, p. 358.

2. ROBERT LIEFMANN, *Ertrag und Einkommen auf der Grundlage einer rein subjektiven Wertlehre*, Jena, 1907, chap. II, p. 17.

3. Les économistes utilitaristes reconnaissent volontiers cet enchaînement. Ainsi, JOHN BATES CLARK (*The Distribution of Wealth*, 3^e édit., New-York, 1908, chap. XIV, p. 209) constate : « La valeur des biens d'une part et la productivité des deux agents, travail et capital, de l'autre, dépendent de la même loi générale ». Cf. encore, sur le caractère universel avec lequel, selon la doctrine que nous étudions ici, le principe utilitariste s'applique à toute la vie économique, les citations de J. B. Clark et E. Böhm-Bawerk que nous avons données dans notre *Théorie du Salaire et du Travail Salaré* aux pages 114-115 et 120 (Note).

4. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. VII, p. 126.

l'usure des machines et bâtiments, le prix du travail employé, etc. Et comme, en dernier ressort, tous ces prix sans exception se détermineraient par l'utilité que les biens présentent pour la consommation, c'est celle-ci qui détermine le surplus, l'excédent réalisé.

Cependant, par le fait même que le profit présente ce caractère d'un surplus, d'une différence entre deux grandeurs déterminées, — les marchés où se fixent les prix des produits étant nettement distincts de ceux où a été fixé le coût des matières premières, etc., — il s'est produit des divergences d'opinion parmi les utilitaristes, plus grandes encore dans la théorie du profit que dans la théorie de la Valeur et dans celle du salaire ouvrier.

En matière de profit, une véritable confusion d'idées règne dans l'utilitarisme, et ses partisans se contredisent sur les points les plus essentiels.

Chez Böhm-Bawerk, représentant notoire de l'École autrichienne, le problème du profit se trouve étrangement compliqué par une hypothèse particulièrement chère à cet économiste : « Les biens présents ont régulièrement plus de valeur que les biens futurs, qui sont de même espèce et en même quantité. » (1).

Traitant du profit d'entreprise et posant la question : « Comment l'entrepreneur arrive-t-il à réaliser son profit ? » l'économiste autrichien répond que le profit ne se crée qu'entre les mains de l'entrepreneur et de la façon suivante : « Pendant que la production continue, la marchandise future, mûrissant peu à peu, se rapproche de l'état de marchandise présente, pour atteindre enfin, par là, sa pleine valeur, une fois arrivée à ce

1. EUGEN VON BÖHM-BAWERK, *Kapital und Kapitalzins*, t. II, *Théorie positive du Capital*, 3^e édit., 2^e partie, Innsbruck, 1912, livre IV, chap. I, p. 426.

dernier état. » (1). Böhm-Bawerk conclut : « Voilà la vérité sur le profit des entrepreneurs. J'espère qu'on la trouvera assez simple. Les socialistes ont l'habitude de désigner de préférence tout profit par le terme de « plus-value » ; cette qualification est justifiée à un plus haut degré que les socialistes ne l'ont probablement soupçonné en lui donnant ce nom. C'est littéralement un bénéfice dérivant de l'accroissement de la valeur de la marchandise future qui se transforme entre les mains des entrepreneurs en marchandise présente et mûre pour la consommation. » (2). Et ayant mis en relief la simplicité du principe, l'auteur va exposer les différentes « complications » qui peuvent survenir et dont nous n'avons pas à nous occuper dans notre discussion.

Böhm-Bawerk a raison, son hypothèse est très « simple » ; elle est même simpliste, et nous pourrions nous contenter, en parlant de sa théorie du profit d'en rappeler la critique faite dans notre livre sur la Valeur. Nous y avons exposé que les biens futurs ne possèdent actuellement pas plus de valeur que de couleur, ou de poids, et que cette vérité s'applique à la valeur sous toutes ses formes : « Actuellement les biens qui seront produits dans des jours, des années ou des siècles futurs, ne possèdent pas de *valeur de production* pour la simple raison qu'ils ne sont pas encore produits ; ni de la valeur d'*usage* puisqu'ils ne peuvent pas servir à l'usage humain ; par suite, ils ne peuvent d'avantage posséder de *valeur d'échange*. » (3).

1. « *Seine Zukunftsware reift nämlich während des Fortschreitens der Produktion allmählig zur Gegenwartsware aus, und wächst damit in den Vollwert der Gegenwartsware hinein* » (Loc. cit., chap. II, p. 505.)

2. Loc. cit., pages 506-507.

3. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XVI, II, *La valeur potentielle*, pages 387-388. Répétons ici pour être à même de juger la doctrine de cet économiste que Böhm-Bawerk ne pose pas la question de

Admettons, avec Böhm-Bawerk, que le profit d'entreprise se crée par le fait que les entrepreneurs capitalistes achètent, dans le présent, toutes les matières premières et accessoires, le travail, etc., — biens futurs, par conséquent meilleur marché, — pour vendre plus tard les produits comme biens présents, — donc à leur plus haute valeur (1). S'il en était ainsi, les entrepreneurs devraient tous *perdre de l'argent*, lorsqu'ils font des recettes au jour le jour, et paient, par contre, leurs ouvriers et employés après une semaine ou un mois d'emploi et leurs fournisseurs avec un mois, trois mois ou plus de crédit. Au lieu d'un « *accroissement de valeur* » (*Wertzuwachs*), c'est alors une *diminution en valeur* que devrait créer le temps qui passe.

Or, nombre d'entreprises de spectacle et de commerce, beaucoup de patrons boulangers, cordonniers, etc., se trouvent dans cette situation. De même, les bénéfices réalisés par les grandes compagnies de chemins de fer et de tramways ne devraient pas dépasser normalement le montant de la rente foncière et des intérêts dûs pour les capitaux considérables placés par elles en terrains, bâtiments, matériel de traction, etc. Car, en somme, ces compagnies paient leur personnel après quinze jours ou un mois de service et jouissent de longs crédits dans le règlement de leurs fournisseurs, dans le paiement de toutes les réparations faites au dehors, tandis que leurs recettes, dans le service des voyageurs et des marchandises, sont encaissées d'heure en heure et de jour en jour. En tout cas, si les conceptions de Böhm-Bawerk étaient valides, il devrait se manifester si la possibilité de l'existence d'une valeur future peut avoir elle-même une valeur présente ; il traite nettement de la valeur présente qu'auraient, selon lui, les biens futurs eux-mêmes. (Cf. notre premier tome, *loc. cit.*)

1. BÖHM-BAWERK, *loc. cit.*, pages 504-506.

ter une différence nette, en ce qui touche la possibilité de réaliser un profit d'entreprise, entre toutes les branches de l'industrie, du commerce, des transports, etc. où les établissements se trouvent dans la situation que nous venons de signaler et celles où les entreprises répondent plutôt aux conditions de paiement considérées comme universelles par l'économiste autrichien. Mais il n'existe en réalité aucune différence de cette sorte dans les diverses branches de la production et de la distribution.

Les entrepreneurs qui se trouvent dans le cas admis par Böhm-Bawerk, devraient régulièrement — abstraction faite des conditions exceptionnelles que cet économiste écarte, lui aussi — *réaliser tous des bénéfices, de même qu'ils paient tous des intérêts pour les capitaux empruntés et des rentes pour les terres qu'ils louent.*

Nous sommes d'accord sur ce point avec M. Robert Liefmann, lorsqu'il constate que l'erreur existe déjà dès que Böhm-Bawerk pose la question. En effet, les entrepreneurs capitalistes n'obtiennent *pas* « régulièrement » leur profit et ce profit n'est *pas non plus*, « proportionnel au capital employé par chacun d'eux. » (1). Böhm-Bawerk devait sans doute postuler ces données

1. ROBERT LIEFMANN (*loc. cit.*, pages 13-14) critique sur ce point l'article sur l'intérêt (*Zins*) écrit par Böhm-Bawerk dans le *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*, et selon lequel les entrepreneurs capitalistes réalisent « régulièrement », « un excédent proportionnel à la grandeur du capital employé » (*Regelmässig ein der Grösse des verwendeten Kapitals proportionaler Ueberschuss*). Dans son livre *Kapital und Kapitalzins* (*loc. cit.*, p. 502), Böhm-Bawerk parle également d'un « bénéfice en valeurs qui est proportionnel à la grandeur du capital engagé (*ein...im Verhältnis zur Grösse ihres investierten Geschäftskapitals stehender Wertgewinn*). M. Liefmann comprend aussi dans sa critique A. WAGNER, *Theoretische Sozialökonomik*.

du problème pour justifier son hypothèse fondamentale, contredite cependant par les faits de la vie industrielle.

Il y a plus : si l'accroissement en valeur des biens futurs se transformant peu à peu en biens présents constituait un élément particulier du profit d'entreprise, cet accroissement, en tout cas, expliquerait seulement la naissance d'une *partie commerciale* du profit, c'est-à-dire de ce profit dû au choix (dans le temps) des moments d'achats et de vente. Même le choix de l'occasion favorable resterait encore une chose distincte, non prévue par Böhm-Bawerk dans son explication de l'origine du profit. Certains représentants de la doctrine utilitaire séparent eux-mêmes nettement les éléments de nature commerciale des autres éléments du profit d'entreprise (1).

En somme, pour découvrir la part de vérité contenue dans la doctrine de Böhm-Bawerk, il suffit d'étudier de près les procédés en usage dans les grandes et très grandes entreprises capitalistes. Certes, leurs directeurs ne perdent pas de vue le temps qui s'écoule entre le moment des achats de matières premières et accessoires, de machines de travail, etc. et le moment où les produits se vendent, ou plutôt, où ces produits leur sont payés. Mais, dans tous les calculs relatifs aux échéances, dans les achats et les ventes, les grands entre-

1. Voir, par exemple, JOHN B. CLARK, *Essentials of Economic Theory*, New-York, 1909, qui donne le nom de *Mercantile Profit* au profit dû à « cette fonction de l'entrepreneur, qui consiste à acheter et à vendre » (*that function of the entrepreneur, which consists in buying and selling. Loc. cit., chap. VII, p. 119 ; trad. franç. p. 108*), M. Clark reconnaît volontiers pourtant que l'entrepreneur capitaliste moderne a encore d'autres décisions à prendre que celles qui sont de nature commerciale, décisions aussi importantes pour la marche des affaires : « Accepterons-nous cette nouvelle machine ? » « Fabriquerons-nous ce nouveau produit ? » « Pénétrons-nous sur nouveau marché ? » (*Loc. cit., p. 123 ; trad. fr. pages 112-113.*)

preneurs ne font entrer en ligne de compte que les intérêts des capitaux employés dans un nombre déterminé de semaines, mois, etc. De toute évidence, ils ne cherchent pas là l'origine de la totalité des bénéfices réalisés par eux.

Le représentant le plus autorisé de l'école utilitariste française, Léon Walras, a essayé d'expliquer le profit d'entreprise par le principe qui est à la base de sa théorie de la valeur des biens, de la rente, de l'intérêt et du salaire, c'est-à-dire par les évaluations subjectives des producteurs et des consommateurs. Appliquant rigoureusement sa théorie, Walras expose les conditions faites à l'industrie d'une manière trop naïve et qui se heurte dès l'abord au démenti que lui inflige la réalité.

L'auteur distingue deux marchés, un « marché des services » et un « marché des produits ». C'est sur le deuxième que naît le profit d'entreprise. Sur ce marché, dit Walras, « les entrepreneurs d'une part et les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes d'autre part se rencontrent, les uns comme offreurs et les autres comme demandeurs de produits. On crie un prix en numéraire pour chaque espèce de produits. Si, à ce prix, la quantité effectivement demandée est supérieure à la quantité effectivement offerte, les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes vont à l'enchère et font la hausse. Si la quantité effectivement offerte est supérieure à la quantité effectivement demandée, les entrepreneurs vont au rabais et font la baisse. Le prix courant est toujours celui auquel la demande effective et l'offre effective sont égales. » (1). De ce jeu de l'offre et de la demande, Walras attend « l'équilibre », répondant à une sorte d'état idéal, aussi bien dans la produc-

1. LÉON WALRAS, *Théorie de la Monnaie*, Lausanne, 1886, 1^{re} partie, I. *De l'échange et de la production*, p. 27.

tion que dans l'échange :... « Quant à l'équilibre de la production, il résulte de l'égalité du *prix de vente* des produits et de leur *prix de revient* en services. Il tend, lui aussi, à se réaliser de lui-même sous le régime de la libre concurrence. En effet, si dans certaines entreprises, le *prix de vente* des produits est supérieur à leur *prix de revient* en services, il y a *bénéfice* pour les entrepreneurs; ceux-ci développent alors leur production et font ainsi à la fois la hausse du prix des services et la baisse du prix des produits. Et si, dans certaines entreprises, le *prix de revient* des produits en services est supérieur à leur *prix de vente*, il y a *perte* pour les entrepreneurs; ceux-ci restreignent alors leur production et font ainsi à la fois la baisse du prix des services et la hausse du prix des produits. Tel est l'équilibre de l'échange et de la production autour duquel le monde économique oscille perpétuellement, sans jamais l'atteindre, comme un lac autour de l'horizontalité de son niveau. » (1).

Dans la situation « idéale » entrevue par Léon Walras, il n'existe donc point de profit pour l'entrepreneur capitaliste. L'auteur développe cette idée de la façon suivante dans son traité *d'économie politique pure* : « Cet état d'équilibre de la production est, comme l'état d'équilibre de l'échange, un état idéal et non réel. Il n'arrive jamais que le *prix de vente* des produits soit absolument égal à leur *prix de revient* en services producteurs, pas plus qu'il n'arrive jamais que l'offre et la demande effectives des services producteurs ou des produits soient absolument égales. Mais c'est l'état normal en ce sens que c'est celui vers lequel les choses

1. *Loc. cit.*, pages 27-28. Cf., du même auteur, *Éléments d'économie politique pure*, 4^e édition, Lausanne, 1900, *Préface*, pages xii-xiii et, plus en détails, la 18^e leçon, §§ 186-188.

tendent d'elles-mêmes sous le régime de la libre concurrence appliqué à la production comme à l'échange. » (1).

Cette façon de représenter la production sous le régime de la libre concurrence — régime, soit dit en passant, qui disparaît de plus en plus — répond fort peu à la réalité. Dans notre premier tome, nous avons montré qu'on constate, chez les représentants de la théorie utilitaire, l'absence de tout fondement, de toute base réelle pour les évaluations personnelles (2).

Sur le marché de Léon Walras, « on crie un prix en numéraire ». Mais qui donc crie ce prix et sur quoi ceux qui le crient se basent-ils ? Voilà la première recherche qui s'impose à l'économiste, s'il veut expliquer les phénomènes du marché sans se contenter de quelques banalités sur l'offre et la demande dont les rapports peuvent, naturellement, augmenter ou diminuer la valeur d'échange des denrées, sans pouvoir « nous fournir toutes les causes qui déterminent le niveau atteint au marché par la valeur objective et le prix » (3).

Puis, Walras suppose que les propriétaires fonciers, travailleurs et capitalistes, mettront des enchères et feront la hausse, lorsque la quantité des denrées effec-

1. WALRAS, *Éléments*, etc..., § 188, p. 194. Voir aussi *loc. cit.*, p. 195 : « Ainsi, à l'état d'équilibre de la production, les entrepreneurs ne font ni bénéfice, ni perte. Ils subsistent alors non comme entrepreneurs, mais comme propriétaires fonciers, travailleurs ou capitalistes dans leurs propres entreprises ou dans d'autres. »

2. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. VII, pages 134-135. Le profit d'entreprise étant — comme nous l'avons dit plus haut — la différence entre le prix de marché des produits et celui de l'ensemble des éléments nécessaires à la production, on comprend que nous devions souvent, en traitant du profit, renvoyer le lecteur à la critique de la théorie utilitaire que contient notre premier tome.

3. *Loc. cit.*, p. 134.

tivement demandée est supérieure à la quantité effectivement offerte. Dans le cas contraire, les entrepreneurs consentiraient aux rabais et à la baisse. Mais, n'y a-t-il pas d'autres alternatives pour les représentants de la demande et de l'offre ? Et jusqu'où mettront-ils des enchères ou donneront-ils des rabais, et à quel moment cesseront-ils de le faire et se décideront-ils, de guerre lasse, à quitter le marché ? Voilà autant de questions qu'il faut éclaircir (1).

La théorie resterait du moins intelligible, si l'on supposait que les éléments du profit dus à la rareté des services de l'entrepreneur, disparaîtraient à la longue sous le régime de la libre concurrence. Mais pourquoi le profit tout entier, c'est-à-dire toute rémunération que les entrepreneurs réclament pour la haute direction de leurs affaires ? Parce que les entrepreneurs développeront leur production s'il reste un bénéfice pour eux ? Mais c'est là une pure supposition ! Et encore n'est-ce pas rationnel, attendu qu'il fallait plutôt admettre que les entrepreneurs capitalistes ne développeront leur production qu'au cas où ils se verront plus ou moins assurés de pouvoir réaliser un profit ; ils ne travaillent pas pour leur plaisir ! Et il se peut même qu'au lieu de développer leur production, parce qu'il y a profit, — comme le suppose Léon Walras, — les entrepreneurs décident, dans certaines conditions, de la restreindre, le profit ne leur semblant pas assez élevé, dans l'espoir de le hausser en modifiant le rapport de l'offre et de la demande (2). Certes, il faut que des auteurs utilitaristes comme Walras se soient

1. *Loc. cit.*, chap. XV, *La fixation de la valeur d'échange et du prix de marché*, pages 336 et suiv.

2. Voir sur ce point *Théorie du Salaire et du Travail Salarie*, chap. XIX, pages 394 et suiv.

très peu soucieux de l'analyse des diverses sources de revenus de l'entrepreneur moderne.

Il faut reconnaître que les utilitaristes ne sont pas tous d'accord quant à la tendance qu'aurait le profit à disparaître par le simple jeu des forces économiques et leur équilibre final (1). Toutefois, cette hypothèse trouve encore des partisans parmi les plus profonds des économistes utilitaristes, notamment en Angleterre et en Amérique (2).

Pour la théorie du salaire nous avons cité, comme représentant de l'école utilitariste anglaise, le professeur Marshall. Quand il expose sa théorie du profit,

1. Nous l'avons vu déjà par les affirmations de Böhm-Bawerk, nous le verrons encore par celles de Marshall. Cf. encore l'économiste américain FRANCIS A. WALKER, qui constate que l'employeur capitaliste « doit, en fin de compte, payer un salaire qui soit inférieur à la valeur de son produit, de la somme qui constituera son propre bénéfice. » (*The Wages Question*, édit. New-York, 1906, chap. VIII, pages 129-130.)

2. Citons de l'École autrichienne : JOSEPH SCHUMPETER, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig, 1912, chap. IV, pages 308-309.

Pour rencontrer sur ce point la confusion pure chez un auteur, voir W. STANLEY JEVONS, *The Theory of Political Economy*, chap. VIII. Tantôt il suppose que la concurrence arrivera à annihiler tout profit proprement dit, à l'exclusion de l'intérêt du capital emprunté. Ainsi, il dit de la concurrence entre les entrepreneurs : « La concurrence se poursuivra jusqu'à ce que l'on arrive au point où l'on n'obtient plus, pour le capital engagé, que le taux d'intérêt en vigueur sur le marché. » (*Loc. cit.*, 3^e édit., Londres, 1888, p. 269 ; cf. traduction franç., Paris, 1909, p. 364.) Mais quelques lignes plus bas, l'évolution de l'industrie des câbles télégraphiques, prise comme exemple, paraît aboutir chez Jevons au maintien d'un « profit moyen » : « Après un certain nombre d'années, dit-il, les conditions des affaires seront totalement différentes. Les capitalistes apprendront, par expérience, exactement ce que peuvent être les profits à réaliser sur les câbles ; le montant du capital correspondant, ni plus ni moins, sera engagé dans le genre de travail qui donne le montant moyen de profit. » (*Loc. cit.*, p. 270 et trad. franç., pages 365-366.) Jevons, comme tant d'autres utilitaristes, confond encore constamment le profit d'entreprise avec l'intérêt.

il énonce ce principe : « La rémunération de tout entrepreneur tend à être proportionnelle aux services *directs* qu'il rend à la communauté. » (1). Cette conception est purement théorique et ce n'est que très incomplètement qu'elle se réalise dans l'organisation industrielle actuelle de la société. Marshall le sait et le proclame hautement; mais cette formule ne cesse de hanter son esprit, et cette hantise se traduit chez lui par la persistance à assigner au profit comme origine unique, les « aptitudes rares » des entrepreneurs.

Voici d'abord les conceptions de cet auteur sur l'étendue du profit dans des conditions économiques normales : « Dans l'état actuel, parmi les dépenses normales de production d'une marchandise quelconque, la partie qui est ordinairement classée comme profit, se trouve gouvernée de telle façon, de tous les côtés, par l'action du principe de la substitution [selon l'auteur « une application spéciale et limitée de la loi de survivance des plus aptes »], qu'elle ne peut pas s'écarter longtemps du prix d'offre normal du capital nécessaire, augmenté du prix d'offre normal de la capacité et de l'énergie requises pour diriger l'entreprise et enfin du prix d'offre normal de l'organisation au moyen de laquelle la capacité industrielle appropriée et le capital nécessaire sont réunis sur la même tête. » (2).

Tout compte fait, le profit reste donc une rémunération de l'entrepreneur pour les services personnels qu'il rend dans la production. Marshall s'efforce même de mettre nettement en parallèle les bénéfices des entrepreneurs, si irréguliers qu'ils soient, et les salaires

1. ALFRED MARSHALL, *Principles of Economics*, livre VI, chap. VII, § 1, 7^e édit., Londres, 1916, p. 598; trad. franç., tome II, Paris, 1909, p. 392.

2. *Loc. cit.*, § 7, pages 605-606; trad. franç., p. 402.

et appointements des ouvriers et employés : « Les motifs qui poussent un homme et son père à employer capital et travail à se préparer à une profession libérale, un métier d'artisan ou d'homme d'affaires, sont analogues à ceux qui le poussent à employer du capital et du travail à constituer le matériel et à établir l'organisation d'une entreprise. Dans chacun de ces cas, l'emploi (dans la mesure où les actions humaines sont régies par des motifs réfléchis) est effectué jusqu'à la limite à partir de laquelle tout emploi ultérieur semble n'offrir aucune chance de gain, aucun excédent ou surplus d'utilité sur la « désutilité » ; et le prix que l'on attend comme rémunération de tout cet emploi de capital et de travail fait donc partie des dépenses normales de production des services qu'il procure. » (1).

Malheureusement, les tentatives de Marshall pour définir (2) les « relations entre les intérêts des différentes classes industrielles engagées dans la même branche », l'amènent à voir partout des « quasi-rentes » (*quasi-rents*) touchées par les entrepreneurs sous forme de profits — comme par les ouvriers sous celle de salaires — pour leurs aptitudes personnelles et plus particulièrement, dans le cas des entrepreneurs, pour leur habileté en affaires. En définitive, la théorie exposée par l'économiste anglais est une pure logomachie ou se pervertit toute notion claire de la nature et des formes du profit d'entreprise.

Pour connaître, au sujet du profit, la théorie utilitaire à son apogée, il faut se référer à l'école américaine, et nous citerons deux de ses représentants des

1. *Loc. cit.*, chap. VIII, § 5, p. 619 ; trad. franç., pages 420-421.

2. *Loc. cit.*, §§ 8 et 9, pages 622 et suiv. ; trad. franç., pages 421 et suiv.

plus modernes et des plus compétents, Clark et Seligman.

Chez ces économistes, nous rencontrons des tentatives sérieuses pour concilier la théorie du profit avec leur théorie générale de la valeur fondée sur l'*utilité finale*. Par leur façon de poser le problème, les deux économistes se rapprochent surtout de Léon Walras et, bien que la solution qu'ils en donnent soit assurément moins naïve et paraisse même ingénieuse et savante, nous verrons qu'elle se prête aux objections que nous avons fait valoir contre la solution de Walras : « Les prix normaux, déclare M. Clark, sont des prix qui ne laissent pas de profit (*no-profit prices*). Ils permettent de payer les salaires dûs pour tout le travail dépensé dans la production des marchandises, y compris le travail de diriger les fabriques, d'administrer les finances, de tenir les livres, d'encaisser les créances et de faire toute la besogne de direction des affaires. Ils permettent également de payer l'intérêt de tout le capital employé dans les affaires, soit qu'il appartienne à l'entrepreneur, soit qu'il ait été emprunté à quelqu'un d'autre. Au montant atteint de la sorte, ne s'ajoute pas de gain, si les prix atteignent exactement leur niveau normal; la raison en est que les entrepreneurs se font concurrence entre eux dans la vente de leurs marchandises et réduisent ainsi les prix au niveau où le profit net fait défaut (*to the no-net-profit level*). » (1).

Plus loin, l'auteur trace deux diagrammes. Dans l'un, le montant des salaires ouvriers est présenté comme déterminé par le produit de l'unité-de-travail finale multiplié par le nombre des unités, tandis que l'intérêt prend la forme d'un surplus de la même nature que

1. JOHN B. CLARK, *The Distribution of Wealth*, chap. VIII, p. 111.

la rente foncière. Dans l'autre, c'est l'intérêt qui est présenté comme la grandeur positivement déterminée selon la loi de la productivité finale, tandis que le salaire est considéré comme un surplus analogue à la rente.

Et voici maintenant le problème nettement posé dans les conditions que l'auteur appelle « statiques » :

« Le profit n'a point de place dans de pareilles conditions statiques. Les deux revenus qui sont permanents et indépendants des changements dynamiques, sont les produits, respectivement du travail et du capital. Chacun d'eux est déterminé directement par la loi de la productivité finale et chacun d'eux est aussi un reste — un excédent ou une quantité différentielle. En d'autres termes, c'est une rente obtenue en soustrayant l'autre revenu du produit total de l'industrie sociale. » (1).

1. *Loc. cit.*, chap. XIII, p. 201 ; cf. également *loc. cit.*, chap. VI, p. 70 ; chap. VIII, p. 112 ; chap. XII, p. 179 ; chap. XIII, pages 203-204 ; etc. Voir aussi du même auteur : *Essentials of Economic Theory*, chap. V, p. 87, trad. franç. p. 80 ; chap. VII, p. 121, trad. franc., pages 109-110 ; etc., etc.

M. SELIGMAN n'est pas moins catégorique dans ses affirmations. Voir, par exemple, ses *Principles of Economics*, chap. XXIII, pages 355-356 : « Il est évident que, dans un état d'équilibre normal, les profits à la longue, ne sauraient exister... Les profits bruts doivent inclure l'intérêt et les salaires. Mais il n'y aurait pas de profits nets, c'est-à-dire d'excédents, ou de profits au sens réel du mot. Car, aussitôt qu'un profit apparaîtrait quelque part, les entrepreneurs d'autres branches dans lesquelles ils dépenseraient leur argent, se hâteraient d'aller faire concurrence aux premiers, en faisant leurs efforts pour s'assurer du capital et du travail, de façon à conquérir leur part du marché. Les profits s'évanouiraient ainsi, d'une part, en raison du taux plus élevé payé pour les facteurs de la production, et de l'autre, en raison de la diminution du prix des produits, due à l'offre plus grande... »

« On désire attirer ici l'attention sur le fait que les profits ne peuvent exister qu'aussi longtemps que dure la perturbation et le manque d'harmonie économique, c'est-à-dire aussi longtemps que les forces ne sont pas en équilibre... »

Si, dans la vie sociale, le profit peut naître, — selon la théorie des deux utilitaristes américains, — c'est que l'état d'équilibre dans la production se trouve alors rompu. Ainsi, M. Clark dit, dans ses *Essentials of Economic Theory* : « Les profits d'entreprise, quand ils existent, prouvent que cet équilibre est troublé, et s'il en est ainsi, la mobilité du travail et celle du capital garantissent qu'un nouvel équilibre sera établi, si d'autres perturbations ne suivent pas. » (1).

L'Auteur considère donc l'existence des profits et leurs mouvements comme signes d'un « état dynamique » (2) dans la production. Cet état dynamique dépendrait en particulier des inventions nouvelles qui se succèdent dans toutes les branches de la production et qui permettent temporairement aux entrepreneurs de réaliser un profit (3).

Dans son livre sur la distribution des richesses, M. Clark expose amplement comment le profit que fait ainsi apparaître chaque invention nouvelle, finit par « glisser entre les doigts des entrepreneurs », par suite de la hausse continuelle des salaires. Si les perfectionnements de la production, dit-il, se produisaient seulement par intervalles d'une durée assez longue

1. CLARK, *loc. cit.*, chap. VIII, p. 129; trad. fr., pages 117-118.

2. *Ibid.*

3. « Dès qu'une invention permet de produire à meilleur compte un certain article, le niveau naturel ou statique de son prix s'abaisse; mais le prix réel diminue plus lentement et, dans l'intervalle, le producteur qui applique la méthode plus efficace, en recueille les fruits comme un profit. » (CLARK, *Essentials*, chap. XXII, p. 373; trad. fr., p. 337.) Voir aussi SULLIVAN, *loc. cit.*, chap. XXIII, § 151, p. 358: « L'abaissement du coût de la production crée des profits; mais la concurrence abaisse les prix de vente au niveau du nouveau coût de production et élimine les profits. Ceux-ci ne peuvent être maintenus que par la création incessante de niveaux de coût de production constamment inférieurs à ceux du nouveau prix. »

pour que les effets d'un perfectionnement fussent complètement effacés avant l'arrivée d'un autre perfectionnement, il y aurait lieu de constater « une succession de niveaux statiques de salaires dont chacun serait un peu plus élevé que le niveau précédent ». Si, au contraire, les inventions successives, au lieu d'être séparées par des intervalles considérables, se succèdent de près, le résultat sera que « l'étalon du salaire se trouvera en mouvement ascendant continu, et que le salaire réel suivra constamment le taux-étalon dans ce mouvement ascendant, tout en laissant toujours un certain intervalle entre eux ».

C'est ce dernier phénomène qui, selon M. Clark, représente la condition actuelle de l'industrie (1).

Notons bien que M. Clark n'apporte pas l'ombre d'une preuve pour nous démontrer que les gains obtenus par les entrepreneurs capitalistes sous forme de profit, se transforment nécessairement, à la longue, en une augmentation des salaires ouvriers. Nous savons qu'il lui serait impossible de le démontrer (voir notre volume sur le Salaire).

Toute cette opposition établie par Clark entre « l'état dynamique » et « l'état statique » de la production, est arbitraire, aussi arbitraire que la conception même de cet état statique où le profit d'entreprise ferait complètement défaut. Aussi, lorsqu'on ferme le livre de M. Clark, se trouve-t-on enclin à vouloir l'inviter à prouver par des faits les thèses qu'il a avancées et clairement figurées au moyen de diagrammes.

Il en est de même chez M. Seligman, chez qui toute la théorie relative à la disparition du profit en cas d'équilibre de la production, contraste encore singu-

1. CLARK, *The Distribution of Wealth*, chap. XXV, pages 405-407. Cf. aussi *loc. cit.*, chap. XIX, p. 290.

lièrement avec son exposé de la naissance du profit par le contact des producteurs avec les consommateurs et par le simple jeu des évaluations personnelles (1).

La confusion et les contradictions internes que nous avons relevées dans la doctrine utilitaire relativement au profit, nous ramènent à une constatation faite dans notre premier tome, lorsqu'il s'agissait de la valeur des richesses (2) : les représentants de cette doctrine s'efforcent de mettre leur théorie subjective des évolutions de l'utilité et de la « désutilité » en accord avec la théorie objective du coût de production.

Ils commencent par poser leur thèse, selon laquelle le profit d'entreprise, comme tous les autres revenus, se détermine par le grand principe de l'utilité, c'est-à-

1. Il est intéressant pour la théorie du profit, selon la doctrine utilitaire, de relever une partie des conclusions de M. SELIGMAN relatives à son marché du thé (Voir *loc. cit.*, chap. XV, § 100, pages 238-239) : « La différence entre le prix de marché actuel et les offres non-limites représente le surplus. Dans le cas des vendeurs qui reçoivent la monnaie, le surplus s'appelle un profit; dans le cas des acheteurs qui reçoivent le thé, le surplus est un surplus de consommation, s'ils boivent le thé, ou un profit s'ils vendent le thé. B² qui vend le thé à 38 cents, ne fait pas de profit. Son offre de vendre à 38 cents est l'offre-limite, car au-dessous de ce prix, il cesse d'avoir aucune raison de consentir à l'échange. Mais B¹ aurait consenti à accepter 34 cents, il fait donc un profit de 4 cents par livre, B¹, dont la limite était 31 cents, gagne 7 cents; et B., avec une limite de 30 cents, gagne 8 cents. De l'autre côté, A., qui achète le thé à 38 cents, était prêt à aller jusqu'à 50 cents. S'il boit le thé, cette différence de 12 cents représente une satisfaction en plus pour lui; s'il était prêt à donner 50 cents parce qu'il savait pouvoir vendre le thé à ce prix, les 12 cents représentent son profit. A¹, dont la limite était 48 cents, réalise 10 cents de surplus; A², avec une limite de 45 cents, gagne 7 cents de surplus; tandis que A³, dont la limite, 38 cents, équivaut au prix payé, n'obtient aucun surplus. »

2. *Théorie de la Valeur*, chap. VII, p. 133. Cf. aussi notre *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. VIII, p. 133.

dire, dans le cas présent, par les services rendus aux consommateurs, et non par le coût de production des marchandises. Cependant, lorsqu'il leur faut descendre dans la vie sociale, et qu'ils ne veulent pas rester suspendus dans le vague, comme Léon Walras, par exemple, ils se voient bien forcés de tenir compte de la production des marchandises, au point que les meilleurs d'entre eux — tels Clark et Seligman — ont fini par admettre qu'aucun profit ne peut exister qui ne trouve son origine dans cette production, notamment dans les inventions nouvelles permettant aux entrepreneurs de baisser leurs prix au-dessous du cours.

La contradiction dont nous parlons, a fait dire à un des plus jeunes adeptes de l'utilitarisme, M. Robert Liefmann, que la conception subjective de la valeur est bien « reconnue comme exacte » par les théoriciens de l'utilité limitative, mais « qu'elle n'a jamais été appliquée de façon conséquente. » (1).

Les économistes utilitaristes peuvent bien essayer de réduire tout problème économique à un problème de satisfaction de nos besoins ; mais, l'homme devant recourir, en fin de compte, pour la satisfaction de ses besoins, aux résultats matériels de la production, ces économistes sont bien forcés de constater la dépendance dans laquelle, en tant que consommateurs, nous

1. « La Doctrine de l'utilité limitative, elle aussi, — ajoute M. Liefmann, — se trouve encore, dans sa façon d'exposer la valeur des biens productifs et des biens disponibles à volonté, entièrement sur la base de la théorie objectiviste de la valeur. » (ROBERT LIEFMANN, *Ertrag und Einkommen*, etc., chap. III, p. 36.) Cette constatation n'a pas empêché l'auteur de se mettre dans la même situation. En effet, lorsqu'il veut déterminer l'origine du profit d'entreprise (*loc. cit.*, chap. II, p. 27), il s'écarte complètement de sa thèse générale reproduite au début du présent chapitre, selon laquelle il n'existe nul gain qui ne dépende, comme cause unique, des évaluations des consommateurs.

sommes tenus par ceux qui sont les détenteurs des facteurs matériels de la production : terre et capital.

Vouloir résoudre le problème du profit d'entreprise, ou celui de n'importe quel autre revenu, — salaire, intérêt, rente, — sans tenir compte du rôle de ceux qui, dans l'ordre social actuel, dominent la production, est une prétention moins fondée que jamais. En fait, dans les temps présents, nous vivons en plein sous le régime des grandes combinaisons capitalistes : cartels et trusts.

CHAPITRE XIV.

THÉORIE DE LA VALEUR-DE-TRAVAIL ET « PLUS-VALUE »

I. — EXPOSITION DE LA THÉORIE

La première tentative d'expliquer scientifiquement le profit d'entreprise par le mécanisme de la production, nous ramène à l'école des Physiocrates.

Il est vrai que déjà parmi leurs précurseurs, les Mercantilistes, on trouve des économistes qui, sous une forme encore confuse, ont commencé à faire des salaires ouvriers la base de la valeur « réelle » ou « naturelle » (*Real value, Natural value, etc.*), et pour William Petty (1623-1687), c'est même la quantité du travail, mesurée par sa durée, qui est déjà la base et la mesure de la valeur. Cependant, les Mercantilistes qui avaient commencé à distinguer la valeur de marché des marchandises (*Price, Current price, Extrinsic value, etc.*) de leur valeur intrinsèque, plaçaient encore — on l'a vu au début du chapitre précédent — l'origine du profit dans le commerce.

Les Physiocrates français différaient des Mercantilistes précisément en ce qu'ils voyaient cette origine non dans la circulation, mais dans la production des marchandises. Toutefois, ils considéraient l'agriculture — en opposition à l'industrie et au commerce — comme

seule capable de donner un excédent, un « produit net », en plus des frais de production, et le profit industriel ou commercial ne pouvait donc être, selon eux, qu'une partie de la rente foncière, — partie tombant, dans la circulation, en partage aux classes non agricoles. Aussi s'appliquent-ils essentiellement, dans leurs recherches, à l'étude des conditions dans lesquelles se répartit le produit net de la production agricole.

Ce n'est qu'à l'époque classique de Smith-Ricardo que la théorie du profit se lie définitivement à la théorie de la valeur-de-travail dont elle devient le complément inséparable, et c'est à cette école qu'il faut remonter aussi pour s'expliquer l'idée que se font encore de la nature et de l'origine du profit les défenseurs les plus compétents de cette théorie remaniée, notamment Rodbertus et Karl Marx. Notre exposé et notre critique de ces défenseurs, sont donc une suite naturelle aux chapitres de nos volumes antérieurs dans lesquels nous avons discuté la solution que fournit la même théorie de la valeur-de-travail du problème général de la valeur des marchandises et du problème du salaire (1).

Chez Adam Smith, on trouve un essai de systématisation des idées d'origine mercantiliste sur la valeur-de-travail des marchandises et sur les salaires ouvriers, combinées avec celles des Physiocrates sur l'origine du profit. Le développement de la vie économique en Angleterre l'a conduit toutefois à appliquer les conceptions des Physiocrates non pas seulement à l'agriculture, mais aussi à l'industrie et au commerce. Pour Smith, le profit d'entreprise est déjà en dernière analyse du *travail non-payé* (2), et constitue, comme la

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. VII, pages 136 et suiv. et *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. IX, pages 137 et suiv.

2. « Aussitôt que du capital s'est accumulé entre les mains de parti-

rente foncière, « une *déduction* sur le produit du travail » (1).

La quantité du profit se mesure, selon lui, par le travail qu'il représente : « La valeur réelle de toutes les différentes parties qui composent le prix, il faut le faire remarquer, est mesurée par la quantité de travail que chacune d'elles peut acheter ou commander. Le travail mesure la valeur, non seulement de cette partie du prix qui se résout en travail, mais aussi de celle qui se résout en rente, et de celle qui se résout en profit. » (2).

Mais la supériorité dont Smith fait ainsi preuve, à plusieurs points de vue, sur les Physiocrates, est due à ses qualités d'observateur plus qu'à ses qualités de théoricien. Il se laisse, à droite et à gauche, guider par les faits sans pouvoir coordonner ses découvertes en un système théorique complet et solide. C'est pourquoi son livre sur la Richesse des Nations est plein de contradictions, et notamment sa théorie du profit repose tantôt sur des conceptions mercantilistes, tantôt sur d'autres empruntées aux Physiocrates, et toutes ces culiers, quelques-uns d'entre eux l'emploieront naturellement à faire ravaller des gens industriels, auxquels ils fourniront des matériaux et des subsistances, afin de réaliser un profit sur la vente de leurs travaux, ou sur ce que leur labeur ajoute de valeur aux matériaux. Dans l'échange de l'ouvrage fini, soit contre de l'argent, soit contre du travail, ou encore contre d'autres marchandises, en plus de ce qui doit être employé à payer le prix des matériaux et les salaires des ouvriers, quelque chose doit être réservé pour le profit de l'entrepreneur de l'ouvrage, qui hasarde ses capitaux dans cette affaire. La valeur que les ouvriers ajoutent aux matériaux, par conséquent, se trouve, dans ce cas, divisée en deux parties, dont l'une paie leurs salaires, et l'autre le profit de leur employeur sur la somme entière des matériaux et des salaires qu'il a avancés. » (ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre I, chap. VI, Edit. Mac Culloch, p. 52 ; cf. trad. Garnier, 1881, tome I, p. 60.)

1. *Loc. cit.*, chap. VIII, p. 65 ; trad. franç., p. 80.

2. *Loc. cit.*, chap. VI, p. 53 ; trad. franç., p. 62.

idées sont juxtaposées sans qu'on puisse parler d'une véritable synthèse scientifique. Le défaut d'indépendance et de profondeur théorique, et surtout l'impossibilité où il se trouve de rompre avec les Physiocrates, lui ont été constamment reprochés par les économistes qui se sont hissés sur ses épaules, surtout, avec une sévérité particulière, par Karl Marx (1). Avec Ricardo, la théorie de la valeur-de-travail et celle du profit qui s'en déduit, reçoivent une forme définitive. La valeur ajoutée aux matières premières, au cours de la production, par le travail des ouvriers, se divise nettement chez lui en salaire et en profit, la rente foncière s'ajoutant encore éventuellement à ce dernier. Toutefois, Ricardo ne distingue pas encore le profit d'entreprise proprement dit de l'intérêt et confond continuellement les deux : « Ni le fermier qui cultive cette portion de terre qui règle les prix, ni le manufacturier qui fabrique des marchandises, ne sacrifient aucune partie du produit à la rente. La valeur entière de leurs marchandises est divisée en deux portions seulement, dont l'une constitue le profit du capital et l'autre les salaires des ouvriers. » (2).

Parmi ces deux éléments constituants, le salaire ouvrier, suivant la prétendue loi fixe que nous connaissons, dépend « du prix des subsistances et de celui des choses nécessaires ou utiles à l'entretien de l'ouvrier et de sa famille » (3). Comme le produit restant du

1. Dans *Theorien über den Mehrwert*, Band I. Extrait d'un manuscrit posthume de MARX, publié par Karl Kautsky (Stuttgart, 1905) et, à différents endroits, dans le *Capital*.

2. DAVID RICARDO, *Principles of Political Economy and Taxation*, chap. VI, Edit. Mac Culloch, 1888, p. 60 ; trad. franç. Paris, 1881, p. 75.

3. *Loc. cit.*, chap. V, p. 50 ; trad. franç., p. 59. Cf. notre *Théorie du Salaire et du Travail Salarie*, chap. IX, p. 140.

travail tombe en partage à l'employeur capitaliste, le profit de celui-ci dépend directement de la hauteur éventuelle du salaire : « A supposer que le blé et les objets manufacturés se vendent toujours au même prix, les profits seraient élevés ou bas, selon que les salaires ont été bas ou élevés. Mais supposons que le prix du blé s'élève, parce qu'une plus grande quantité de travail est devenue nécessaire pour le produire, cette cause ne fera point hausser les prix des objets manufacturés pour la production desquels une quantité additionnelle de travail n'est pas requise. Si donc les salaires restaient les mêmes, les profits des fabricants resteraient les mêmes; mais si, comme il est absolument certain, les salaires s'élevaient avec l'élévation du prix du blé, alors leurs profits diminueraient nécessairement. » (1).

Cette interdépendance du salaire et du profit constitue pour Ricardo la vraie loi régissant ce dernier et il y revient constamment, en constatant pourtant que le profit ne saurait jamais tomber à zéro, car alors « il n'y aurait plus de motif pour l'accumulation de capital. » (2).

En prétendant que le profit dépend du salaire, Ricardo entend parler « non des salaires nominaux, mais des salaires réels; non pas du nombre de livres sterling annuellement payées à l'ouvrier, mais du nom-

1. RICARDO, *loc. cit.*, chap. VI, p. 60; trad. franç., p. 75. Par suite d'une faute de grammaire, le traducteur fait dire à l'auteur, au commencement de ce passage, le contraire de ce qu'il y a dans le texte anglais. Cf. encore RICARDO, *loc. cit.*, p. 65; trad. franç., p. 82 : « Tout ce qui augmente les salaires réduit nécessairement les profits. »... « Rien ne peut affecter les profits, si ce n'est la hausse des salaires. » Etc.

2. *Loc. cit.*, chap. VI, p. 68, et aussi p. 67; trad. franç., pages 85 et 84. Cf. également chap. XXI, p. 175; trad. franç., p. 229. Etc.

bre de journées de travail nécessaires pour se procurer ces livres sterling. » (1).

Cependant, sa doctrine contient une contradiction que les théoriciens de la valeur-de-travail venant après lui se sont efforcés en vain de corriger et qui est devenue la pierre d'achoppement de la théorie entière. Précisons cette contradiction :

D'après l'hypothèse que nous venons de résumer, deux capitaux occupant le même nombre d'ouvriers tendent à donner le même profit dans des conditions de travail analogues, le degré d'exploitation du travail notamment étant supposé égal, quand bien même l'un représenterait une somme dix ou cent fois plus considérable que l'autre en bâtiments, machines, instruments de travail, etc.

Mais Ricardo insistait déjà avec non moins de netteté sur la tendance au nivellement du taux du profit, disant que des capitaux égaux tendent à donner des profits égaux, malgré leur composition différente en parties fixe et circulante. Cette deuxième tendance nous occupera encore dans le second volume de cet ouvrage, lorsque nous traiterons du mouvement du taux du profit (2). Dès à présent on voit, cependant, qu'il s'agit ici d'une contradiction interne dans la théorie classique de la valeur-de-travail. Or, Ricardo lui-même paraît se décider en faveur de la tendance à l'égalisation des profits qu'il considère évidemment comme la plus forte des deux (3), sans s'apercevoir qu'il reconnaît ainsi l'in-

1. *Loc. cit.*, chap. VII, p. 82 ; cf. trad. franç., p. 103

2. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 295 et suiv., et en particulier, pour l'opinion de Ricardo sur ce point, la note à la page 296.

3. Voir RICARDO, *loc. cit.*, chap. I, les sections IV et V, traitant des « modifications » que subit le principe de la valeur-de-travail sous le régime du Capitalisme. Voici les termes dans lesquels l'Auteur tire

suffisance et la faillite définitive de la théorie fondamentale.

Passons maintenant aux tentatives faites par les socialistes étatistes du XIX^e siècle pour résoudre la contradiction signalée et pour sauver ainsi la théorie du profit basée sur celle de la valeur-de-travail.

Rodbertus a constaté que c'est seulement « d'une façon générale » qu'on peut appliquer la théorie de la valeur-de-travail à l'échange dans l'état actuel de la société. Et il pense que « la loi formulée par Ricardo et Mac Culloch et selon laquelle les produits s'échangent, aussi dans les cas isolés, d'après le travail qu'ils incorporent, doit être nécessairement tenue en échec, dans les conditions actuelles, par cette autre loi, sans doute plus précise, que le profit du capital tend à être partout égal. » (1). Pour réaliser un ordre social où les produits s'échangent exactement d'après leur valeur-de-travail, Rodbertus fait appel à l'Etat, proposant que celui-ci centralise la production en créant une sorte de

les conclusions de l'un des exemples numériques présentés par lui : « Ici donc on voit des capitalistes employer annuellement précisément la même quantité de travail pour la production de leurs marchandises, et pourtant les marchandises qu'ils produisent diffèrent de valeur, en raison des différentes quantités de capital fixe, ou travail accumulé, employées respectivement par chacun d'eux ». (*Loc. cit.*, sect. IV, p. 23 ; cf. trad. franç., p. 21.)

1. RODBERTUS, *Zur Erkenntnis unsrer staatswirthschaftlichen Zustände*, 1842, pages 130-131; cf. les citations du même auteur dans notre *Théorie de la Valeur*, *loc. cit.*, pages 295-296.

Ce n'est pas ici le lieu d'insister sur le fait que Rodbertus a mal compris la théorie de Ricardo, en disant que le maître classique applique la loi primitive de la valeur-de-travail, en toute rigueur, dans les conditions modernes de la vie sociale. Voir sur l'erreur de Rodbertus sur ce point l'intéressante étude de L. VON BORTKIEWICZ, *Die Rodbertus'sche Grundrententheorie und die Marx'sche Lehre von der absoluten Grundrente*, I. Art. dans *Archiv für die Geschichte des Sozialismus und der Arbeiterbewegung*, Leipzig, 1910, pages 12 et suiv.

papier-monnaie avec lequel il paierait dorénavant tous les produits, des « bons » (*Zettel*) « notifiant exactement la quantité de travail par laquelle les produits ont été fabriqués ». Les ouvriers recevraient en paiement ce papier-monnaie et s'en serviraient pour aller à leur tour acheter les produits dont ils ont besoin, à leur vraie valeur-de-travail dans les magasins de l'Etat à qui retourneraient ainsi les bons qu'il aurait distribués (1).

Cette « utopie », comme elle a été caractérisée à juste titre par Engels (2), est loin de la solution de haute dialectique qu'a inventée Karl Marx pour sauver la théorie de la valeur-de-travail. Avec Marx, nous le savons déjà, cette théorie parvient à sa plus haute perfection, et il en est de même de son corollaire, la théorie du profit.

Déjà dans son livre : *Zur Kritik der politischen Oekonomie*, publié en 1859, Marx oppose l'objection fondamentale suivante — la deuxième d'une série de quatre objections — à la théorie de la valeur de Ricardo :

« Si la valeur d'échange d'un produit est égale au temps de travail contenu en lui, la valeur d'échange d'une journée de travail est égale à son produit, ou bien le salaire doit être égal au produit du travail. C'est le contraire qui est vrai... » (3). Ce problème est résolu par Marx au moyen d'une hypothèse dont nous avons traité

1. Voir ROBERTUS, *loc. cit.*, pages 164 et suiv. et notamment les pages 166-168

2. Voir FRIEDRICH ENGELS, Préfaces au deuxième tome du *Kapital* et à l'édition allemande de la brochure de Marx : *Misère de la Philosophie* (*Das Elend der Philosophie*, Deutsch von E. Bernstein und K. Kautsky, Stuttgart, 1885).

3. KARL MARX, *Zur Kritik der Politischen Oekonomie*, édit. Karl Kautsky, Stuttgart, 1897, chap. I, p. 45 ; cf. la trad. franç. de Léon Rémy, p. 62.

déjà ailleurs en démontrant qu'elle est contredite par l'histoire toute entière du mouvement ouvrier moderne, hypothèse selon laquelle l'ouvrier salarié vendrait à l'entrepreneur capitaliste non pas son travail, mais sa force de travail (1).

Dans la dialectique, il n'y a souvent que le premier pas qui coûte. La valeur des marchandises se détermine, selon Marx, par le temps de travail nécessaire à leur production, donc aussi à leur reproduction; pour la marchandise particulière qu'est la force de travail humaine, ce coût de production se résout en coût d'entretien du travailleur, ce dernier coût étant également exprimé en travail (2).

Maintenant le problème devient tout simple dans le cadre de la théorie marxiste : Le travail humain crée seul toutes les valeurs et est « la substance et la mesure immanente des valeurs » (3). Les moyens de production : bâtiments, matières premières et accessoires, machines et autres instruments de travail, etc. « ne peuvent jamais ajouter au produit plus de valeur qu'ils n'en possèdent indépendamment du processus de travail auquel ils servent. » (4). Marx, pour cette raison, les réunit sous le terme de « *capital constant* », capital dont la valeur n'est pas modifiée au cours de la production. (5).

1. Voir pour notre critique de cette hypothèse : *Théorie de la Valeur*, chap. XI, pages 234 et suiv. et *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. I, pages 36-38.

2. KARL MARX, *Das Kapital*, tome I, chap. IV, sec. 3, p. 147 ; trad. franç., tome I, p. 195. Voir aussi notre *Théorie du Salaire et du Travail Salarié*, chap. IX, pages 146-147.

3. *Das Kapital*, loc. cit., chap. XVII, p. 548 ; trad. franç., tome III, p. 236. Cf. aussi notre *Théorie de la Valeur*, loc. cit., p. 234.

4. Loc. cit., chap. VI, p. 187 ; cf. trad. franç., tome II, p. 44. Voir également *Théorie de la Valeur*, chap. XII, p. 256.

5. Loc. cit., p. 191 ; trad. franç., p. 49.

De la sorte, il n'y a plus que le travail humain présent, « matérialisé » dans les produits, qui puisse ajouter à ceux-ci une nouvelle valeur. C'est là qu'il faudrait encore chercher à la fois la seule source du profit, de l'intérêt et de la rente foncière : « Le processus de travail se prolonge au delà du moment où un simple équivalent serait reproduit pour compenser la valeur de la force de travail et s'ajouter à l'objet travaillé. Au lieu de six heures qui suffiraient pour cela, le processus de travail durera par exemple douze heures. Par son action, la force de travail ne reproduit donc pas seulement sa propre valeur, mais elle produit en outre un excédent de valeur. Cette plus-value constitue l'excédent de la valeur du produit sur la valeur des facteurs consommés dans la production, c'est-à-dire les moyens de production et la force de travail. » (1). Comme, d'après cette théorie, la partie du capital qui se présente sous la forme de salaire reproduit son propre équivalent et de plus un excédent, la fameuse « plus-value », Marx appelle cette partie le « *capital variable* ».

C'est ce capital variable qui engendre donc en dernière analyse, sous la forme de plus-value, à la fois le profit, l'intérêt et la rente foncière : « Toute plus-value, quelle que soit la forme particulière sous laquelle elle se cristallise ensuite : profit, intérêt, rente, etc., — est, d'après sa substance, la matérialisation (*Materialur*) d'un temps de travail non payé. » (2).

1. *Loc. cit.*, p. 190 ; cf. trad. franç., p. 48.

2. *Loc. cit.*, chap. XVI, pages 545-546 ; cf. trad. franç., tome III, p. 232. Voir encore *Das Kapital*, tome III, 2^e partie, chap. XLVIII, p. 356 ; trad. franç., p. 420 : « Le profit du capital (profit d'entreprise plus intérêt) et la rente foncière ne sont donc autre chose que des éléments composants de la plus-value (*Mehrwert*) et ne diffèrent qu'en ce que le premier représente la part du capitaliste et la

La nature de cette soi-disant « plus-value » (*Mehrwerth*) est l'objet que Marx va ensuite analyser. Il la divise d'abord, selon la façon dont elle se crée, en « plus-value absolue » et « plus-value relative ». La première provient de la simple prolongation de la journée de travail au delà du temps nécessaire à l'ouvrier pour fournir un équivalent de la valeur de sa force de travail ; la seconde du raccourcissement du temps de travail nécessaire et de la modification correspondante dans le rapport de grandeur des deux parties constitutives de la journée de travail (1). Le rapport de la plus-value au capital variable devient, dans le langage de Marx, le « taux de la plus-value » qui est « l'expression exacte pour le degré d'exploitation de la force de travail par le Capital ou de l'ouvrier par le capitaliste. » (2).

Il est encore nécessaire, pour comprendre la théorie marxiste, de se rappeler toujours que ce taux est distinct du « taux du profit » qui est « l'expression du rapport de la plus-value au capital tout entier » (3).

Il a fallu nous arrêter à la « composition organique » (*organische Zusammensetzung*) du capital, selon les conceptions de Marx, parce que sa distinction du capital constant et du capital variable nous est nécessaire pour

seconde celle du propriétaire foncier, sans que cette dualité d'origine change rien à la nature de la plus-value ». (*Kapitalprofit [Unternehmergewinn plus Zins] und Grundrente sind also nichts als besondere Bestandtheile des Mehrwerths, Kategorien worin dieser, je nach seinem Anheimfall an das Kapital oder das Grundeigentum, unterschieden wird, Rubriken, die aber an seinem Wesen nichts ändern.*)

1. Voir, pour ces définitions, *Das Kapital*, tome I, chap. X, p. 312 et chap. XIV, pages 520-521 ; cf. trad. franç., tome II, p. 199, et tome III, p. 197.

2. *Loc. cit.*, chap. VII, pages 197 et 200 ; trad. franç., tome II, pages 57 et 60.

3. *Das Kapital*, tome III, 1^{re} partie, chap. II, p. 17 ; trad. franç. p. 19.

expliquer comment Marx résout le problème du *taux moyen du profit*.

Cette solution qui est donnée dans le troisième tome du *Capital*, œuvre posthume de Marx, avait déjà fait parler d'elle, avant même qu'elle fût publiée, par la façon dont elle était annoncée.

Engels, à la fin de sa préface au deuxième tome du *Kapital*, — également paru après la mort de Marx, — avait soumis à certains économistes officiels l'énigme suivante : « Les économistes qui voient en Rodbertus la source secrète à laquelle Marx aurait puisé et un précurseur qui aurait sur lui une grande supériorité, ont ici une occasion de montrer de quoi l'Economie de Rodbertus est capable. S'ils parviennent à démontrer, — non seulement sans porter atteinte à la loi de la valeur, mais bien mieux, en s'appuyant sur cette loi, — comment un même taux moyen de profit peut et doit s'établir, alors nous pourrons continuer la conversation... »

Le mot de l'énigme, attendu depuis avec une curiosité bien compréhensible, consiste en ceci que, d'après le troisième tome du *Kapital*, les marchandises ne se vendent pas sur le marché suivant leur « valeur » (c'est-à-dire leur valeur-de-travail), mais suivant leur « prix de production » (*Produktionspreis*), lequel se composerait des « frais de production », ou du prix de revient, plus une quote-part moyenne de profit qui serait proportionnelle au capital total avancé par le fabricant.

Et que devient donc la vieille théorie de la valeur-de-travail ? Marx prétend que c'est la « plus-value totale » (*Gesamtmehrwert*) ou le « profit total » (*Gesamtprofit*) de la société qui se répartit entre les différents capitaux individuels, de façon que chaque entrepreneur reçoive sa part de profit proportionnellement « à

sa participation au capital total de la Société » (1).

Selon la composition organique des capitaux qui les produisent, les marchandises seraient vendues au-dessus ou au dessous de leur « valeur-de-travail », exception faite pour les sphères de production où les capitaux présentent une composition organique identique à celle du capital social moyen (*gesellschaftliches Durchschnittskapital*).

Dans les sphères de production où les capitaux sont de composition organique *supérieure* (comprenant une partie « constante » plus que moyenne et une partie « variable » moins que moyenne) les produits seraient vendus au-dessus de leur valeur-de-travail, tandis que dans les sphères où les capitaux sont de composition organique *inférieure* (comprenant une partie « constante » moins que moyenne et une partie « variable » plus que moyenne), les produits seraient au contraire vendus au-dessous de cette valeur (2).

1. *Das Kapital*, tome III 1^{re} partie, chap. IX, pages 136-137; cf. trad. franç., p. 165.

2. Voir l'exposé entier chez MARX, *loc. cit.*, chap. IX, pages 132-151; trad. franç., pages 160-181. Les définitions relatives à la composition organique des capitaux se trouvent aux pages 142-143, trad. franç., pages 171-172. Voici encore deux tableaux, dont Marx se sert à la page 135 du chapitre (trad. franç., p. 163), pour éclaircir ses calculs :

CAPITAUX	TAUX de la plus-value	PLUS-VALUE	TAUX du profit	CAPITAL consommé	VALEUR des marchandises	PRIX de revient
I. 80 c. + 20 v.	100 %	20	20 %	50	90	70
II. 70 c. + 30 v.	100 %	30	30 %	51	111	81
III. 60 c. + 40 v.	100 %	40	40 %	51	131	91
IV. 85 c. + 15 v.	100 %	15	15 %	40	70	55
V. 95 c. + 5 v.	100 %	5	5 %	10	20	15
Somme...	—	110	—	—	—	—
Moyenne..	—	22	22 %	—	—	—

Bien que la loi de la valeur-de-travail n'apparaisse donc plus à la surface des phénomènes sociaux, elle régnerait encore, selon Marx, derrière le dos des producteurs et dominerait toujours la production : « Puisque c'est la valeur totale des marchandises qui détermine la plus-value totale, laquelle à son tour détermine le niveau du profit moyen et, par suite, celui du taux général du profit, comme loi générale ou comme ce qui domine les oscillations, c'est bien la loi de la valeur qui règle les prix de production. » (1).

II. — CRITIQUE DE LA THÉORIE

Nous n'avons besoin de nous occuper ici de la vieille théorie de la valeur-de-travail qu'autant que notre critique pourra nous servir au développement de notre propre théorie sur les origines et la nature du profit. Et, de même que nous l'avons fait dans les tomes antérieurs pour les théories de la Valeur et du Salaire, nous

(Suite de la note de la page précédente)

CAPITAUX	PLUS-VALUE	VALEUR		PRIX de revient	PRIX de vente	TAUX du profit	DIFFÉRENCE entre le prix et la valeur
		des marchandises					
I. 80 c. + 20 v.	20	90	70	92	22 0/0	+ 2	
II. 70 c. + 30 v.	30	111	81	103	22 0/0	+ 2	
III. 60 c. + 40 v.	40	131	91	113	22 0/0	+ 15	
IV. 85 c. + 15 v.	15	70	55	77	22 0/0	+ 2	
V. 95 c. + 5 v.	5	20	15	37	22 0/0	+ 17	

1. *Loc. cit.*, chap. X, p. 159. Cf. trad. franç., p. 191, trad. peu exacte, il faut dire. Cf. encore *loc. cit.*, p. 156, trad. franç., p. 187 ; chap. XII, III, p. 188, trad. franç., p. 224. Ensuite, t. III, 2^e partie, chap. L, pages 404 et 405, trad. franç., pages 473-474, chap. LI, p. 417, trad. franç., p. 488, etc.

nous limiterons, dans notre exposé, aux économistes les plus autorisés.

Nous n'avons donc pas parlé ci-dessus des doctrines des socialistes anglais de la première moitié du XIX^e siècle qui, se référant à Ricardo, tiraient de ses principes théoriques des conséquences défavorables à la société bourgeoise, et nous avons pu omettre les formules d'économistes comme Max Culloch et Stuart Mill qui se contentent, en somme, de modifier légèrement la théorie classique ou s'en font les vulgarisateurs, sans s'inquiéter des contradictions qu'ils accumulent (1).

Pour la critique qui va suivre, nous nous restreindrons plus particulièrement encore à la doctrine marxiste.

Après la débâcle des théories de Marx qui a suivi la publication du troisième volume de son *Capital*, on constate chez certains économistes une tendance à retourner aux conceptions vagues et imprécises de Ricardo et à attribuer au maître classique une supériorité sur Marx au point de vue scientifique. Nous, au contraire, tenons à mettre en lumière que Marx est le seul représentant de la théorie de la valeur-de-travail qui ait su

1. Prenons comme exemple « l'éclectique » JOHN STUART MILL. Dans le livre II de ses *Principles of Political Economy*, on trouve au § 5 du XV^e chapitre, un passage d'après lequel « la cause du profit est que le travail produit plus qu'il n'est nécessaire pour son entretien », d'où il résulte, d'après Stuart Mill, que « si le capitaliste entreprend de nourrir les ouvriers à la condition de garder pour lui le produit, une partie de ce produit lui reste après qu'il s'est remboursé de ses avances. »

Mais ce passage ne se trouve pas dans la première édition des *Principles* (Boston, 1848). Il est intercalé ultérieurement et contraste visiblement avec cette autre assertion quise retrouve dans toutes les éditions au paragraphe 1^{er} du même chapitre et selon laquelle le profit de l'entrepreneur capitaliste serait « la rémunération de son abstinence ». Cf. de même *loc. cit.*, livre III, chap. IV, § 4 : « Le revenu de l'abstinence, est le profit. » Etc.

donner un exposé synthétique complet de l'origine du profit. Pour réfuter la vieille théorie, il faut donc, traitant du profit, s'attaquer à Marx et, pour que la critique porte sur la théorie en général et non pas seulement sur l'exposé de son plus savant interprète, il faut montrer que les bases mêmes de sa doctrine n'ont aucune solidité.

La critique de la théorie du profit considéré comme du simple sur-travail nous ramène donc nécessairement à critiquer cette même théorie en ce qui concerne la valeur objective des marchandises. En effet, une fois admis que les marchandises valent dans l'échange ce qu'elles représentent en travail humain accumulé, la question de l'origine du profit ne peut plus laisser de doute ; elle est résolue en principe. Dans le système marxiste dont tous les éléments sont rigoureusement interdépendants, la notion du *Mehrwert*, de la « plus-value », est solidaire de celle de la valeur des marchandises, du *Wert*, telle que Marx la conçoit, et repose en définitive sur la théorie de la Valeur-de-travail.

Si cette théorie est vraie, la « plus-value », catégorie générale spécifique, ainsi que le profit réel de tout entrepreneur particulier, ne peuvent provenir, en dernière analyse, que d'une mainmise sur une partie du produit du travail des ouvriers. En dehors de cette mainmise, il n'y aurait rien.

Continuons donc la critique ébauchée dans notre premier tome, en l'appliquant plus particulièrement à la « plus-value » et au profit.

1° Tout d'abord, si le travail dépensé pour la production des marchandises peut être considéré comme propre à leur donner une certaine valeur, il n'y a pourtant aucun motif pour que l'entrepreneur capitaliste attribue cette faculté uniquement au travail humain et

qu'il traite, à ce point de vue, son ouvrier d'une autre façon que son cheval ou son bœuf de trait. Pour lui, du travail est du travail, pourvu que l'ouvrage qui se présente soit faite.

Nous avons loué plus haut, tout en critiquant ses vues théoriques, la perspicacité qu'apporte souvent Adam Smith dans l'observation des faits. C'est cette perspicacité qui lui a fait dire de l'entrepreneur agricole : « Non seulement ses valets de ferme, mais ses bestiaux de labour et de charroi sont des ouvriers productifs. » (1).

Le travail des animaux pouvant être du travail productif, il peut être aussi une source de profit. En effet, si, d'après la théorie marxiste, l'entrepreneur capitaliste peut astreindre son ouvrier à travailler dix ou douze heures par jour et profiter du fait que celui-ci gagne en six heures par exemple, ce que coûte l'entretien d'un ouvrier, il n'y a aucune raison pour que l'entrepreneur n'en fasse pas autant de son cheval ou de son bœuf. La question de savoir s'il est plus profitable pour lui de labourer et de herser sa terre à l'aide d'un cheval, ou de la faire bêcher à la main par des journaliers, est une question technique; mais quand les produits agricoles doivent se vendre sur le marché, un travail vaut l'autre, pourvu qu'un produit vaille l'autre. Lorsque Karl Marx, de son côté, reproche à Smith comme une erreur ce qui est à nos yeux une preuve de perspicacité (2), il est évidemment lui-même aveuglé par son dogme du « travail humain abstrait » (*abstrakt*

1. ADAM SMITH, *Wealth of Nations*, livre II, chap. V, p. 290; cf. trad. franç., p. 439. Voir aussi *loc. cit.*, livre II, chap. I, p. 222; trad. franç., p. 328.

2. Voir KARL MARX, *Das Kapital*, t. II, chap. X, 1^{re} édit., note à la page 194; trad. franç., p. 222, où l'auteur prétend que, « en assimilant, à la façon des Physiocrates, le travail des ouvriers à celui des

menschliche Arbeit), unique « substance créatrice de valeur (*wertbildende Substanz*) (1).

2° Dans notre premier tome (2), nous avons combattu la thèse marxiste selon laquelle les moyens matériels de la production ne transféreraient de la valeur aux produits que dans la seule proportion de leur usure. Nous avons constaté que cette thèse repose en définitive sur l'identification non motivée de deux choses différentes : les services que le matériel de production rend dans la constitution de la *valeur d'échange* des produits, et la *valeur de production* représentée par la partie consommée de ce matériel. Or, l'entrepreneur capitaliste ne fait pas cette confusion. Il sait par expérience que l'usure de son matériel et les services que ce matériel lui rend, ne sont pas la même chose ; loin d'hésiter à remplacer le travail d'ouvriers, capable de créer de nouvelles valeurs, par une machine qui — selon la théorie de la valeur-de-travail — n'en est pas capable, il cherchera au contraire à effectuer le plus possible ce remplacement. L'introduction en proportion toujours croissante de nouvelles machines se substituant au travail humain, est même le trait caractéristique du développement de la production capitaliste.

Nul n'a mieux vu ce phénomène que Karl Marx lui-

bestiaux », Smith « s'est interdit la compréhension du rôle que la force de travail joue dans la création de la valeur ».

On sait que Marx lui-même considère le cheval de trait comme un « moyen de travail » qui « consomme » le foin en « matière auxiliaire », tout comme une machine à vapeur consomme le charbon et une roue l'huile. Voir e. a. *Das Kapital*, t. I, chap. V, p. 160 ; cf. trad. franç., t. II, p. 10. Voir aussi la critique de Marx sur Smith, *loc. cit.*, t. II, chap. X et notamment les pages 179-180, trad. franç., pages 206-207.

1. MARX, *loc. cit.*, t. I, chap. I, p. 5, trad. franç., t. I, p. 8.

2. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. VII, p. 153 et chap. XII, pages 255-256.

même, qui a fondé sa distinction des capitaux, selon leur « composition organique » en capitaux de composition « inférieure », ou « supérieure », précisément sur la *régression* et non pas sur le *progrès* du travail humain présent (1).

Marx tombe, sur ce terrain, dans les contradictions les plus pénibles. Par exemple, comment cet économiste, ayant constaté que « l'emploi relativement plus grand de travail passé par rapport à celui du travail vivant signifie une productivité plus grande du travail social et une richesse sociale plus grande », peut-il prétendre, quelques lignes plus haut, que le profit « dérive exclusivement du sur-travail, c'est-à-dire exclusivement de l'emploi de capital variable » (2) ?

Souvent, quand Marx voit trop manifestement sa théorie contredite par la vie sociale réelle, il rend cette vie responsable de ces contradictions; et cette fois il prétend que c'est « la concurrence » qui empêche les choses de suivre leur cours normal, au lieu de reconnaître que c'est sa théorie qui ne supporte pas la confrontation des faits.

Quand il s'agit de la production dans la pratique et de la réalisation d'un bénéfice, il n'y a aucune différence fondamentale entre l'ouvrier ou l'animal de trait qui produisent plus qu'ils ne consomment et une machine permettant aux ouvriers de produire une quantité de marchandises plus grande qu'ils n'auraient pu le faire sans elle et dans des conditions telles que la différence en productivité dépasse le surcroît de frais

1. Voir plus haut, à la page 387, les définitions de ce que Marx appelle un capital de composition organique « inférieure » ou « supérieure ».

2. KARL MARX, tome III, 2^e partie, chap. XLI, pages 229-230 ; trad. franç., pages 279-280.

résultant de l'introduction et de l'entretien de la machine.

3^o Nous devons également insister sur cette autre vérité, établie déjà dans notre premier tome, que, pour la production des richesses, on ne saurait non plus négliger tout l'héritage du passé qui rend actuellement la production plus facile : mines en pleine exploitation, moyens de transport, routes, chemins et rues, canaux, ponts, etc. (1).

En somme, pour le problème du profit, la préférence donnée par la théorie marxiste au travail *présent* sur le travail *passé* et au capital dépensé en salaires sur le capital dépensé en matériel de production, n'a pas plus de raison d'être que celle qu'elle accorde au travail humain mis au service des entrepreneurs capitalistes, à l'exclusion du travail des animaux employés par eux.

4^o Notre premier tome (2) relève encore une autre catégorie d'agents collaborant à la création des valeurs d'échange et par là aussi du profit, à savoir certaines forces naturelles dont l'exploitation représente des siècles de civilisation et souvent des inventions et des découvertes spéciales, avant leur accaparement par les entrepreneurs capitalistes.

Adam Smith dit à l'endroit signalé plus haut : « Dans l'agriculture, la nature travaille conjointement avec l'homme; et quoique son travail ne coûte aucune dépense, ce qu'il produit n'en a pas moins sa valeur, aussi bien que ce que produisent les ouvriers les plus coûteux. » (3).

Cette constatation ne s'applique pas seulement à l'a-

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. VII, p. 153.

2. *Loc. cit.*, p. 154.

3. ADAM SMITH, *Loc. cit.*, p. 290 ; cf. trad. franç., p. 439.

griculture, mais au même degré à toutes les formes de la production.

Karl Marx, obligé de reconnaître la part qui revient à la nature dans la production (1), n'admet pourtant pas qu'elle soit à un degré quelconque créatrice de valeur objective. Mais la vie pratique ne peut tenir aucun compte des subtilités de la doctrine marxiste sur ce point. Et, dans sa recherche du profit, l'entrepreneur capitaliste compte autant sur la collaboration des forces naturelles et sur toutes les inventions et découvertes qu'il peut appliquer, que sur l'exploitation du travail humain.

5° Dans le système économique de Karl Marx, il n'y a pas de place pour les facteurs psychologiques. Selon ce système, la production est un processus technique s'accomplissant mécaniquement, presque fatalement et, selon une expression très connue employée à la fin du premier tome du *Capital*, « avec la fatalité d'un processus naturel » (*mit der Nothwendigkeit eines Naturprocesses*) (2).

Dans ce système, l'homme ne compte guère plus que comme instrument, qu'il soit entrepreneur, directeur technique d'une grande entreprise, ou simple ouvrier de fabrique. Le premier est l'instrument aveugle de « la concurrence », tout comme le dernier est transformé en « accessoire vivant » (*lebendiges Anhängsel*) d'une machine.

Dans ces conditions, tout le talent d'organisation et de direction technique de l'entrepreneur capitaliste, toutes

1. MARX, n'expose-t-il pas nettement, au début de son *Kapital*, que « toutes les marchandises sont des combinaisons de deux éléments : la matière naturelle et le travail » ? (Voir *Das Kapital*, tome I, chap. I, p. 9 ; trad. franç., p. 14.)

2. *Das Kapital*, tome I, chap. XXIV, p. 790 ; cf. trad. franç., tome IV, p. 274.

ses capacités personnelles de calculateur et de spéculateur s'effacent, dans la conception que Marx se fait constamment de sa personne sous la figure du « capitaliste », c'est-à-dire du simple « capital personnifié » (*der Kapitalist ist nur das personifizierte Kapital*) (1). C'est logique, sans doute, dans une doctrine où de même toutes les qualités particulières du travail s'effacent sous cette conception inapplicable du « simple travail moyen » (*einfache Durchschnittsarbeit*).

Ce qui manque ainsi dans le système de Marx, c'est la vie, cette vie économique où il y a à tenir compte aussi bien de facteurs psycho-sociaux de toute sorte que de facteurs matériels et techniques (2).

Pour la question qui nous intéresse, tous les facteurs psycho-sociaux dont nous avons parlé dans les chapitres précédents et notamment dans ceux qui traitent de la direction technique des entreprises, de l'accaparement de la nature et de la spéculation, toutes les capacités personnelles qui peuvent aider l'entrepreneur capitaliste à la poursuite du profit, disparaissent inévitablement dans la doctrine marxiste. Cette doctrine, comme il a été dit déjà dans notre premier tome (3), ne voit dans cet entrepreneur qu'une seule chose : un « exploi-

1. Voir *Das Kapital*, tome III, 2^e partie, chap. XLVIII, pages 354 et 360 ; cf. trad. franç., p. 424. A de nombreux endroits de l'œuvre de Marx, on retrouve la même abstraction.

2. C'est ce qu'on commence à reconnaître, même parmi les social-démocrates allemands, pour qui Marx reste pourtant la personnification de la Science. Ainsi, l'ingénieur RICHARD WOLDT constate que Marx a complètement négligé, dans son système, l'entrepreneur et son importance dans la vie économique dont il est le support. Marx, dit M. Woldt, « dans sa haine du Capital, a oublié une chose plus importante, qui est l'homme »... (Voir le *Correspondenzblatt* de la *Generalkommission* des syndicats allemands, numéro du 26 février 1910, article : *Die Stellung des Unternehmers im Produktionsprozess*, p. 115.)

3. *Théorie de la Valeur*, Chap. XIII, pages 264 et suiv.

teur de force de travail-humain », et encore un exploiteur dépourvu de réalité et de personnalité.

Considérant tout ce qui précède, nous pourrions brièvement en finir avec la théorie abstraite de la « plus-value », marxienne, si Karl Marx n'avait pas essayé, dans le troisième tome de son *Capital*, de rattacher cette théorie au phénomène de l'échange réel, en transformant la « plus-value » en profit, et celui-ci en « profit moyen ».

Nous arrivons ici à la théorie marxiste du profit moyen que nous avons résumée plus haut. Constatons tout d'abord que la distinction nette entre le profit et la « plus-value » constitue une preuve de supériorité de la doctrine de Marx sur celle de Smith-Ricardo où les deux notions sont constamment confondues. D'où précisément la principale objection théorique dirigée par Marx contre ses précurseurs classiques, notamment Ricardo. Et, bien qu'en fin de compte nous devions rejeter la solution dialectique, donnée par Marx, de la contradiction entre la théorie abstraite et les phénomènes concrets de la vie réelle, il faut pourtant reconnaître que la théorie de la valeur-de-travail ne pouvait s'en tenir, concernant l'origine du profit, aux formules naïves énoncées par l'Ecole classique.

Notre exposé de la doctrine marxiste fait remarquer que, dans le troisième tome du *Capital*, cette doctrine n'affirme plus que les marchandises soient vendues, dans la société capitaliste moderne, suivant leur valeur individuelle; aussi, la « plus-value » qu'obtiendrait chaque entrepreneur capitaliste isolé, d'après le premier tome de l'œuvre de Marx, perd-elle par là toute portée concrète et tout intérêt direct.

Ce qui, dorénavant, est à considérer dans la théorie marxiste du profit, ce n'est pas la valeur-de-travail et la plus-value matérialisées dans chaque marchandise séparée, ou dans chaque catégorie de marchandises d'une sphère de production prise dans son ensemble; c'est la valeur et la plus-value totales (*Gesamtwert* et *Gesamtmehrwert*) réalisés dans la « production totale » (*Gesamtproduktion*) par le « capital total de la Société » (*Gesellschaftliches Gesamtkapital*).

On voit de prime abord qu'il s'agit ici de pures abstractions, et on a même la plus grande peine à se former une idée claire de ce que pourrait signifier, dans la vie internationale des peuples, la « Production totale » de la « Société » avec laquelle Marx fabrique son « profit total ».

Cherchons à préciser davantage cette notion du profit, en examinant un peu de près les tableaux reproduits par nous en note aux pages 387-388 et où Marx représente le capital social entier, employé dans les diverses sphères de la production, sous la forme de cinq capitaux types de composition « organique » différente et dont la partie « constante », par rapport à la partie « variable », est successivement de 80 à 20, de 70 à 30, de 60 à 40, de 85 à 15 et de 95 à 5.

Acceptons ici toutes les simplifications apportées dans le problème par Marx pour faciliter ses calculs et, notamment, faisons abstraction des différences qui peuvent exister entre les divers capitaux en ce qui concerne le degré de l'exploitation du travail (le taux de la « plus-value » est supposé être partout de 100 0/0) et les périodes de rotation (-1). Dans ce cas, le taux de ce

1. Voir *Das Kapital*, tome III, 1^{re} partie, chap. IX, pages 133-134 ; trad. franç., pages 160-161.

que Marx appelle le « profit » sera successivement de 20, 30, 40, 15 et 5 0/0. Mais ce profit n'est autre chose, on se le rappelle, que le rapport de la « plus-value », dans chaque cas, au capital tout entier. C'est donc une notion déjà abstraite n'ayant de signification que dans le cadre de la doctrine marxiste. Elle est sujette à toutes les observations que nous avons dû faire au sujet de la « plus-value » marxienne, et ne doit pas être confondue avec le profit réel que réalisent les capitalistes.

En effet, on ne saurait admettre qu'une entreprise de grande industrie, une usine d'électricité, une aciérie avec hauts fourneaux dont le fonds social se compose de 95 0/0 de ce que Marx appelle « capital constant » et 5 0/0 de capital dit « variable », ne puisse réaliser, à cause de son organisation technique, que 5 0/0 de profit, alors que des établissements primitifs de petite industrie ou d'agriculture avec le même capital total, mais composé de 60 0/0 de « capital constant » et de 40 0/0 de capital dépensé en salaires, réaliseraient 40 0/0 de profit. C'est là précisément que triomphe la critique faite par Marx de l'Ecole classique; c'est là l'*énigme* que Marx devait résoudre à l'aide de sa dialectique.

Marx prétend, nous le savons, que le *profit total* réalisé par l'ensemble des entrepreneurs capitalistes, est égal à la « plus-value » *totale* (exprimée par 110 dans les tableaux que nous suivons). Mais ce profit total, au lieu de se répartir entre les entrepreneurs intéressés en raison de la « plus-value » qu'ils réussissent à extorquer à leurs ouvriers (c'est-à-dire proportionnellement aux nombres 20, 30, 40, 15 et 5, selon les tableaux) s'ajouterait, en réalité, au prix de revient particulier à chacun, sous la forme d'un profit « moyen » (22), en sorte que les prix de vente — l'usure du capital constant étant prise en considération — seraient succes-

sivement de 92, 103, 113, 77 et 37, au lieu d'être de 90, 111, 131, 70 et 20.

En tous cas, cependant, le prix de vente total des marchandises produites par le capital entier de « la Société » serait égal à la valeur-de-travail totale des mêmes marchandises (422).

La solution de l'énigme revient à ceci : les grandes entreprises dont le capital est de composition organique « supérieure », ne peuvent, en réalité, exister que grâce aux entreprises de composition organique « inférieure », lesquelles doivent leur céder une partie de leur « plus-value », les produits de ces dernières entreprises se vendant au-dessous de leur valeur, tandis que ceux des premières se vendraient au-dessus de leur valeur. Le haut fourneau existerait grâce à la plus-value surabondante que réalisent la petite briqueterie et le champ de betteraves voisins !

Cependant, en différents termes on a fait observer déjà que toute cette construction dialectique de la vie industrielle est infirmé au fond par le développement historique du capitalisme. En effet, s'il était vrai que seules les entreprises de composition technique inférieure permettent aux capitalistes de faire fructifier les fonds dépensés en bâtiments gigantesques et en machines coûteuses, il n'y aurait eu pour ces capitalistes aucune raison d'engager délibérément de telles dépenses; mieux vaudrait pour eux réserver autant que possible leurs capitaux aux entreprises de production où le travail vivant prédomine. S'ils devaient donc attendre, pour aller se réfugier dans les mines et usines, les navires transatlantiques, etc., et y vivre des miettes de « plus-value » qui tombent des tables d'autrui, d'être chassés par la « concurrence », le grand moteur entrant ici en jeu suivant Marx, comment pourrait-on

alors s'expliquer que les capitalistes qui ont placé leurs capitaux dans les entreprises les mieux équipées au point de vue technique, repoussent en réalité leurs concurrents des entreprises plus primitives, les expulsant d'une sphère de production après l'autre ? En réalité, c'est bien chez eux, c'est bien dans les entreprises de composition technique « supérieure » qu'on trouve la plus grande puissance créatrice de profit, et non dans les établissements où l'exploitation de la force humaine est la quasi-unique source de profit (1).

Voilà la réponse des faits réellement observés dans la vie industrielle. Mais, même au point de vue théorique, les conceptions de Marx ne sont guère plus solides.

Il est évident que le procédé par lequel Marx arrive à sa notion d'un « profit moyen » repose, du commencement à la fin, sur de pures hypothèses. Il n'existe en effet aucune raison pour que le prix de vente total des marchandises produites par le capital social entier soit égal à la valeur-de-travail totale de ces mêmes marchandises (dans les tableaux que nous étudions à 422) ; de même, il n'existe aucune raison pour que le profit total obtenu par l'ensemble des entrepreneurs capitalistes dans toutes les entreprises industrielles, agricoles, etc., soit égal à la « plus-value » sociale calculée par Marx (110), c'est-à-dire à la valeur-de-travail

1. Voir, e. a., sur ce point WERNER SOMBART : « S'il est vrai qu'à toute époque, autrefois comme de nos jours, il y a eu et il y a constamment des capitaux transférés d'une sphère de production à une autre, il est sûr que la cause principale de ce transfert réside dans l'inégalité des taux de profit. Mais, bien certainement, cette inégalité ne provient pas de la composition organique des capitaux ; elle doit s'expliquer par une action quelconque de la concurrence. Les branches de production qui prospèrent aujourd'hui le plus facilement sont précisément celles où le capital est de composition très élevée, telles que mines, fabriques chimiques, brasseries, minoteries à vapeur, etc... » (*Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik*, Bd. VII (1894), Heft 4, Art. *Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx*, p. 585.)

totale des marchandises, diminuée du capital consommé et de la somme totale des salaires obtenus par les classes ouvrières.

Marx s'est tout simplement imaginé que les choses devaient être ainsi, et il a introduit dans les prémisses de son raisonnement ce qu'il fallait précisément prouver.

Même en faisant abstraction du vice fondamental de la théorie marxiste, qui est la confusion constante de la *valeur d'échange* des marchandises avec leur *valeur de production*, même en acceptant les bases de cette théorie, nous ne saurions admettre toutes ses hypothèses.

Le professeur L. v. Bortkiewicz a démontré clairement que l'erreur qui est à la base des hypothèses de Marx s'explique avant tout par un défaut de connaissances mathématiques. En effet, en déduisant le « prix de vente » de la « valeur-de-travail », Marx n'avait pas le droit, au point de vue mathématique, de transporter certaines grandeurs de son tableau des « valeurs » dans son tableau des « prix », sans donner la preuve préalable que ces grandeurs étaient bien les mêmes (1).

1. C'est là une erreur d'autant plus grave que Marx (*Das Kapital*, tome III, 1^{re} partie, chap. IX, au bas de la page 139; trad. franç., p. 168) admet lui-même que l'équivalence supposée entre les « prix » et les « valeurs » peut être inexacte, tant en ce qui concerne le capital « constant » que le capital « variable ». Voir à ce sujet et sur les subterfuges par lesquels Marx cherche à justifier son calcul, la critique intéressante de L. v. BORTKIEWICZ dans l'*Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Band xxv, Heft 1 (juillet 1907), *Wertrechnung und Preisrechnung im Marxschen System* (deuxième Art.), pages 16 et suiv.

A la page 18 de cet article, l'Auteur apporte encore une preuve positive démontrant que, même dans le cadre de la théorie marxiste, le « prix de vente » total des marchandises ne coïncide pas nécessairement avec leur « valeur » totale. Il fait remarquer que Marx a oublié de prendre en considération la composition organique du capital engagé dans la production de la marchandise monétaire (l'or par exemple): « Supposons maintenant, dit-il, que ce capital présente la composition organique la plus basse de tous, c'est-à-dire que, dans

Tout compte fait, le profit selon Marx, ce profit dont la totalité serait égale, dans « la Société » à la totalité de la « plus-value », est un profit métaphysique et non celui que réalisent effectivement les entrepreneurs capitalistes et qui seul nous intéresse.

Après avoir fait cette constatation, nous n'avons plus à nous demander si l'hypothèse de Marx sur le prix de vente total des marchandises et leur valeur totale présente au moins un sens intelligible, abstraction faite de sa fausseté ou de son exactitude. Peut-on considérer, avec Marx, la « valeur » comme une *quantité*, comme quelque chose de commun à toutes les marchandises, et dont on peut calculer ou du moins imaginer la *grandeur totale* pour la « Société entière » ? Ou bien, la valeur est-elle l'expression d'un *rapport d'échange*, d'un

ce capital, la partie constante soit relativement la plus faible. Dans cette hypothèse, le passage du calcul des valeurs au calcul des prix devrait avoir comme conséquence que toutes les marchandises s'échangent contre plus d'unités de la marchandise N. (le Numéraire) qu'auparavant, autrement dit, que tous les prix dépassent les valeurs correspondantes. Par conséquent, le prix total dépasserait de même la valeur totale.

« Dans le cas contraire, cependant, où le capital servant à la production de la marchandise N. présenterait la plus haute composition organique, on verrait par contre que le prix total reste au-dessous du nombre qui exprime la valeur totale. »

Cf. de même le troisième article de M. v. Bortkiewicz (*loc. cit.*, *Heft* II, — septembre 1907 —, p. 487), où l'Auteur expose que, le travail commercial n'étant pas considéré par Marx comme du travail productif, il y a là une raison de plus pour que les « prix » et les « valeurs » ne coïncident pas nécessairement dans le système marxiste. En effet, le travail commercial n'est pas porté en compte par Marx dans l'estimation de la « valeur » des marchandises. Comme cependant ce travail est honoré d'un salaire et figure, par conséquent, sur le tableau des « prix » et des « profits » marxiens, il fait nécessairement monter les « prix de vente » au-dessus des « valeurs », ou les fait tomber au-dessous, selon que les produits demandent relativement plus ou moins de travail commercial que n'en requiert la marchandise numéraire (l'or par exemple).

rapport entre l'homme et les marchandises, de sorte que l'expression de *somme totale des valeurs* perdrait tout sens ? La notion du « prix total » a-t-elle un sens bien précis, bien net chez Marx ? Le prix n'étant plus mesuré par une *quantité* de travail, n'exprime plus qu'un *rapport* des marchandises entre elles (1).

Nous n'avons non plus à nous occuper de la question soulevée entre autres, par Werner Sombart : la loi de la valeur-de-travail formulée par Marx, si elle ne fournit aucune solution des problèmes du prix de vente et du profit, peut-elle du moins, en dehors de ces problèmes, rendre certains services à la science économique pure (2) ?

Ce serait, de même, sortir du cadre de notre critique que de vouloir rechercher si, dans le système marxiste, l'écart entre « valeur » et « prix » est une nécessité sans laquelle tout le système s'écroulerait ; puis aussi, si cet écart a été prévu par Marx et annoncé dans le premier volume du *Capital*.

Toutes ces questions, chères aux disciples, aux exécutés et aux critiques du chef d'Ecole, de quelque façon

1. Voir surtout la critique des opérations sur le « prix total » et la « valeur totale » chez Marx, présentée par VON BOEHM BAWERK, *Capital und Capitalzins*, premier volume, 2^e édit., Innsbruck, 1900, chap. XII, pages 536-538 ; trad. franç., tome II, pages 112-114.

Il n'y a pas lieu ici de nous arrêter à cette critique pour examiner si elle est bien ou mal fondée. En ce qui concerne la notion de « valeur », nous renvoyons le lecteur à la critique de la théorie marxiste dans notre *Théorie de la Valeur*.

2. Pour M. Sombart, la loi de la valeur n'a d'autre signification, dans le système économique de Marx, que celle d'une « loi naturelle » (*Naturgesetz*) et la « valeur » chez Marx serait « un auxiliaire de la pensée » (*Hilfsmittel des Denkens*) nécessaire pour concevoir les marchandises, qualitativement différentes pour les consommateurs, sous une forme quantitative, c'est-à-dire comme des matérialisations du travail humain abstrait. (Voir WERNER SOMBART, *Zur Kritik*, etc., *loc. cit.*, pages 574-576.)

qu'on les résolve, laissent subsister entièrement nos objections de principe à sa théorie du profit, et ne peuvent modifier notre position à son égard.

Ce qu'il importe ici de constater, c'est que la transformation chez Marx des « valeurs » en « prix de vente » et celle de la « plus-value » en « profit », reçoit un démenti de la réalité économique, tout comme son principe fondamental, suivant lequel la valeur d'échange représenterait uniquement du travail humain présent.

En somme, il est intéressant d'observer que la théorie de Marx, comme celle de Rodbertus, échoue au même point où avait échoué — de l'aveu de Marx, lui-même — la théorie classique de Ricardo : devant le problème essentiellement pratique du profit d'entreprise.

Et toutes ces théories ont échoué de la même façon. Engels, dans la préface du deuxième tome du *Capital* (voir plus haut notre exposé) s'en prend à Rodbertus, parce que cet auteur a eu recours à une utopie pour résoudre la contradiction flagrante entre la théorie du sur-travail ou de la plus-value et les phénomènes réels du profit. Marx, de son côté, a cherché dans la dialectique une solution de cette difficulté. Mais l'un et l'autre, en cherchant à expliquer la tendance à l'uniformité du taux du profit, ont dû reconnaître qu'en fait la loi de la valeur-de-travail ne sert point, dans la société actuelle, de ligne de conduite aux hommes dans leurs rapports d'échange, — vérité que l'Ecole classique n'avait pu que pressentir.

Il existe déjà, dans la science économique, toute une littérature de controverses entre les critiques de Marx et ses disciples sur la question de savoir si le Maître a bien et dûment renié, dans le troisième volume de son *Capital*, la théorie qu'il avait exposée dans le premier volume.

Dans notre *Théorie de la Valeur*, nous avons pris po-

sition dans cette discussion (1). Pour ce qui concerne la théorie du profit, la doctrine de Marx érige en principe que le capital dépensé en salaires est la seule source de profit, mais, finissant par admettre que l'importance du profit dépend de l'importance du capital entier, elle condamne par là son propre principe fondamental. Quand elle aborde la réalité, la doctrine marxiste efface la distinction catégorique qu'elle avait établie entre le capital dépensé en salaires, le capital dit « variable », et le reste du capital, la partie dite « constante ». C'est la ruine de toute la théorie !

La hardiesse, la témérité avec laquelle Friedrich Engels a posé la question, sommant les partisans de Roderbertus de démontrer comment la contradiction dans la théorie classique de Ricardo peut être résolue « sans porter atteinte à la loi de la valeur », cette hardiesse et cette témérité ont porté préjudice au prestige scientifique de Marx et la prétendue solution trouvée par cet économiste apparaît, de nos jours, comme une simple mystification dialectique.

Dans le troisième volume du *Capital*, Marx caractérise le profit d'entreprise en disant : « Le profit provient de ce que le capitaliste peut mettre en vente une chose qu'il n'a pas payée. » (2).

Certes, au prix de revient d'une marchandise, c'est-à-dire au total de toutes les dépenses faites pour ma-

1. Voir surtout, *loc. cit.*, notre critique, chap. VII, p. 156 et notre conclusion dans le chapitre XIII du même livre, pages 307-309. Au dernier endroit, nous avons constaté qu'il s'agit chez Marx de beaucoup plus que d'une simple « déviation » que subiraient les prix de marché en s'écartant, çà et là, du niveau de la valeur-de-travail.

2. KARL MARX, *Das Kapital*, tome III, I^{re} partie, chap. II, p. 16, trad. franç., p. 18.

tières premières et accessoires, usure des machines, loyers, salaires, assurances, etc., s'ajoute, pour former le prix de vente, un surplus, un excédent que l'entrepreneur « n'a pas payé ». Mais ce surplus, cet excédent, n'est pas exclusivement du *sur-travail*, du « travail non-payé aux ouvriers », comme le prétend la doctrine marxiste. C'est, si l'on veut, un *sur-produit*, c'est-à-dire un excédent de produit qui s'ajoute au capital total employé à la production, mais un excédent qui provient de l'action combinée de tous les facteurs que nous avons successivement passés en revue, en étudiant, dans le présent volume, les diverses sources du profit (1).

Comme nous l'avons constaté dans notre chapitre sur l'exploitation du travail considérée en tant que source de profit, la réalité s'approche le plus de la doctrine marxiste dans les branches de production où l'organisation technique est la plus primitive et où la main-d'œuvre prédomine. Même dans ces branches, les autres sources de profit ne sauraient cependant être négligées. A ce point de vue, la théorie de la « plus-value », théorie fondamentale du premier volume du *Capital*, répond le mieux à la vie économique des peuples dans la période pré-capitaliste du maître-artisan et du petit paysan, ou aux premiers débuts de l'ère capitaliste et du régime de la libre concurrence. Mais cette période historique intermédiaire doit être considérée pour l'Angleterre comme dépassée, dans toutes les branches importantes de l'industrie, dès l'époque de Smith-Ricardo. La théorie assignant, en dernière analyse, l'exploitation du travail humain comme unique origine du profit, conserve encore un intérêt réel quand il s'agit, de nos jours, de flétrir

1. Voir aussi notre *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 265-266.

les procédés inhumains de la colonisation (1). Mais appliquer la théorie du « sur-travail », seul élément constituant du profit, à la production moderne si complexe, si développée au point de vue technique, c'est commettre un anachronisme scientifique que nulle « solution » dialectique ne saurait légitimer.

Si la doctrine marxiste, continuant la tradition de l'école classique de la valeur-de-travail, a pu persister jusqu'à nos jours et résister à la critique avec une ténacité remarquable, c'est en grande partie en raison de l'appui que cette doctrine a pu donner à la première propagande socialiste ; elle fournissait aux agitateurs des arguments commodes et péremptoirs pour frapper l'esprit des masses.

C'est cependant servir mal, à la longue, l'intérêt du peuple, que de rééditer constamment des anachronismes économiques et une simplification de la vie sociale ne répondant aucunement à la réalité.

1. Citons un disciple de Marx : « On sait que le *travail forcé* se trouve au premier rang parmi les formes d'exploitation directe. c'est sur l'appropriation d'immenses quantités de produits du travail forcé non payé que reposent les spéculations coloniales de l'Europe Occidentale et par suite toute la richesse de ces parties de l'Europe. Peu importe ici la forme que ce travail forcé a revêtu dans chaque cas particulier, qu'il s'agisse simplement d'une part prise par force à la production, ou bien d'une corvée imposée à des hommes de condition libre, ou enfin d'un esclavage complet. Les formes varient la chose reste la même : dans les pays du Levant aussi bien que dans l'Archipel Indien, en Afrique aussi bien que dans les Indes Occidentales et sur le Continent américain. » (WERNER SOMBART, *Der Moderne Kapitalismus*, édit. 1902, tome I, chap. XIII, *Die Kolonialwirtschaft*, A. 2, p. 331.) Voir aussi l'édition de 1924 du même ouvrage, tome I, vol. I, chap. XXVII, *Die Kolonialpolitik*, p. 445 ; et vol. II, chap. XLVI, *Die Sklavenwirtschaft in den Kolonien*.

CHAPITRE XV

DOUBLE ORIGINE DU PROFIT

Si nous voulions établir un parallèle entre les deux théories du profit successivement examinées dans les chapitres précédents, nous dirions que leur défaut commun est de se mettre en désaccord avec la vie sociale par une simplification excessive des phénomènes économiques.

Chez les représentants de la théorie utilitaire, malgré toutes leurs divergences de vue, cette simplification est la conséquence nécessaire de l'hypothèse, réfutée par nous, qui ramène en dernière analyse toute valeur objective aux évaluations personnelles des consommateurs, aux jugements que ceux-ci portent sur l'utilité ou la « désutilité » d'une marchandise.

Chez les partisans de la théorie rivale, la simplification résulte immédiatement de l'erreur fondamentale qui consiste à ne vouloir prendre en considération, sur le marché capitaliste, que le travail humain ou, tout au plus, les « frais de production ». Dans le premier tome de son *Capital*, Karl Marx a poussé cette simplification jusqu'à construire un état social primitif, où existe le profit d'entreprise sans que l'échange des produits soit directement déterminé par d'autres règles que celles de la loi de la valeur-de-travail. Certes, dans le troisième tome, les frais de pro-

duction se substituent à la dépense en travail humain, mais toutes les autres simplifications et « abstractions » du système marxiste subsistent.

Les économistes sont donc arrivés, de part et d'autre, à chercher unilatéralement l'origine du profit d'entreprise, soit dans la consommation, soit dans la production des richesses. Leurs procédés sont d'autant moins admissibles, scientifiquement, que production et consommation se déterminent *mutuellement* et qu'il en est de même de tous les facteurs dont l'action commune crée la valeur de marché et fait naître le profit des sources les plus différentes.

Quoi qu'en disent les économistes des deux camps, si l'on étudie de près l'ensemble des sources du profit, on s'aperçoit qu'il trouve son origine en partie dans la production, en partie dans la consommation des richesses. Ainsi, l'exploitation du travail humain, l'organisation technique et la direction des entreprises, l'accaparement de la nature, l'appropriation de certaines inventions, la falsification, ou le sabotage des produits, etc. concernent plus directement la *production*. Toutefois, dans l'usage que l'entrepreneur capitaliste fait de tel ou tel moyen propre à augmenter son profit, il a toujours en vue la consommation future et il ne saurait se soustraire complètement à son influence dans l'organisation technique de son entreprise. Se rapportent encore à la production les ententes et combinaisons capitalistes qui ont pour but la réalisation d'économies de toutes sortes dans la fabrication et l'écoulement des produits. Par contre, pour autant que les ententes et combinaisons des capitalistes, et notamment les cartels et les trusts, tendent à dominer le marché et à exercer, avec un monopole de fait, une sorte de contrainte sur le public, c'est surtout à la con-

sommation que se rapportent les procédés mis en œuvre et les bénéfices obtenus.

Il y a lieu de faire à la spéculation considérée comme source de profit une place particulière. Les moyens employés dans cette voie consistent tous à faire monter les prix des marchandises en modifiant les rapports de l'offre à la demande; et c'est donc soit sur la production, soit sur la consommation, ou encore sur tous deux qu'ils agissent. Ainsi, les tarifs de faveur obtenus parfois par les cartels et les trusts dans le transport de leurs produits, ou les contrats conclus par eux avec les fournisseurs de matières premières pour qu'ils boycottent les producteurs indépendants, tiennent plus directement à la production; tandis que les procédés de publicité appliqués par les entrepreneurs capitalistes pour attirer les clients, ou les mesures de coercition par lesquelles ils obligent la clientèle ouvrière à s'approvisionner chez eux, se rapportent plus spécialement à la consommation. Et ainsi de suite. La spéculation montre à ce propos, mieux que n'importe quelle autre source de bénéfice, la double origine du profit d'entreprise.

Dès le début de la production capitaliste et avant toute théorie scientifique, les entrepreneurs industriels et commerciaux ont eu de cette double origine du profit une conception pratique.

Quand se furent formées les premières grandes entreprises pour le commerce d'outre-mer et l'exploitation des colonies, leurs directeurs ne furent pas moins attentifs à explorer toutes les voies menant au profit, que ne le sont de nos jours les dirigeants d'un trust américain.

Si le Gouverneur général des Indes orientales néerlandaises, Jan Pietersz Coen, sur l'ordre des directeurs

de la Compagnie privilégiée (le fameux corps des « Dix-sept ») exterminait, en 1621, la population indigène des Iles de Banda, c'est que ses commettants comprenaient quelle source inépuisable de profit peut constituer l'exploitation sans merci du travail d'indigènes dociles et laborieux et qu'ils désiraient remplacer les Bandanais par des tribus dont le travail serait plus rémunérateur (1). En même temps, les « Dix-sept » faisaient ravager en grande partie les forêts d'arbres à épices des îles Moluques, parce qu'elles donnaient plus de fruits qu'on ne pouvait emmagasiner ; ils espéraient ainsi monopoliser le commerce des épices et dominer la consommation européenne. Ils étaient donc également convaincus de la nécessité de ne pas négliger les moyens d'agir sur la consommation (2).

Citons, comme pendant à cet exemple classique, un autre, tout moderne. Depuis quelques années, la vie économique et commerciale en Norvège, a fortement subi l'influence des résultats prodigieux donnés par la pêche de la baleine. Par l'invention des fonderies flottantes de graisse de baleine, il est devenu possible d'effectuer cette pêche très loin des côtes et dans les mers les plus éloignées.

C'est l'Océan glacial antarctique qui est devenu, depuis le début de ce siècle, la principale zone de pêche. Dès

1. « C'est ainsi que, pour le triomphe du Monopole, la population aisée d'un bel archipel, population évaluée auparavant à 15,000 personnes, a été exterminée avec le plus grand-sang froid. Même les soldats déclarèrent qu'ils « n'aimaient pas un commerce pareil ». (P. A. TIELB, *Bouwstoffen voor de Geschiedenis der Nederlanders in den Maleischen Archipel*, tome I, La Haye, 1886, Introduction, p. XLVI). Cf. aussi H. BOKEMBYER, *Die Molukken* (1888), chap. V, pages 132 et suiv.

2. Voir, pour la destruction des bois de girofliers dans l'île d'Ambon, *Bouwstoffen*, tome III, publié par J. E. HEBERES, La Haye, 1895, Introduction, pages XXXIII et XXXIV ; Cf. aussi H. BOKEMBYER, *loc. cit.*, chap. VI, pages 179 et suiv.

les premières années, les résultats étaient tels qu'aucune des compagnies de pêche norvégiennes ne distribuait moins de 20 0/0 de dividende par an, la plupart d'entre elles cependant 30 et 50 0/0. Par une exploration plus soigneuse de ces régions antarctiques et la mise en exploitation d'autres mers, ces résultats se sont encore améliorés depuis, et certaines compagnies à Tønsberg, Sandefjord et Larvik sont arrivés à distribuer 100 0/0 de leur capital pendant plusieurs années consécutives.

L'invention des fonderies ambulantes de graisse de baleine concerne essentiellement la technique et la mise en œuvre de ce procédé par les sociétés de pêche ; de même, la direction habile de ces sociétés constitue une cause de profit appartenant entièrement au domaine de la production. Il en est de même de l'exploitation du travail des marins et pêcheurs qu'on peut au besoin supposer comme n'ayant pas changé sous le nouveau régime de pêche, bien que le travail sur les navires baleiniers semble devenu beaucoup plus intense qu'autrefois.

Cependant, le fait que les prix de l'huile de baleine n'ont pas baissé au point de faire perdre leurs avantages à toutes les sociétés créées depuis 1903, prouve que le marché international a pu absorber des quantités d'huile considérablement accrues (1). Les besoins de la consommation sont donc également à considérer

1. De 1903 à 1910, il ne s'est pas fondé moins de 29 sociétés de pêche par actions, abstraction faite d'un grand nombre de sociétés fermées sur lesquelles on n'a pas eu de renseignements financiers précis. Ces 29 nouvelles sociétés, travaillant avec un capital social de 18 millions de couronnes au total, ont fait, dans la seule année de 1910, des recettes brutes atteignant 20 millions de couronnes.

Pour se rendre compte de l'essor rapide qu'a pris l'industrie de l'huile de baleine en Norvège, il suffit de consulter les chiffres de :

pour l'explication des bénéfices élevés qu'ont pu réaliser les compagnies norvégiennes de pêche de la baleine, et certains procédés de spéculation et de réclame peuvent avoir été mis en œuvre pour intensifier ces besoins.

La double origine du profit s'explique naturellement, celui-ci émanant autant de la consommation que de la production des marchandises, par la double origine de la valeur d'échange qui réside à la fois dans la valeur d'usage et dans la valeur de production des marchandises.

Dans notre volume sur la Valeur (1), les produits ont été répartis en différentes catégories selon la tendance de leur valeur d'échange et de leur prix de marché à coïncider avec l'une ou l'autre de ces deux valeurs composantes. Si l'on considère maintenant l'ensemble de la production, on constate que l'immense majorité des produits de grande consommation sont de ceux qui peuvent être multipliés indéfiniment par le travail humain, soit aux mêmes frais, soit avec une dépense croissante et variable suivant la fertilité du sol, la richesse des mines, etc.

C'est, rappelons-le, pour les produits de toutes ces catégories que l'on observe la tendance la plus prononcée de la valeur d'échange et du prix de marché

la Statistique norvégienne. Comme d'habitude, nous donnons les chiffres jusqu'au début de la Grande guerre :

PRODUITS DE LA PÊCHE DU PHOQUE ET DE LA BALEINE

Valeur en milliers de couronnes

1905....	5,370	1908...	6,025	1911...	23,550	1914...	36,168
1906....	4,833	1909...	9,497	1912...	30,750	1915...	31,069
1907....	6,226	1910...	17,915	1913...	37,386		

(*Norges Fiskerier*, Année 1914, Kristiania, 1916, p. 2°; Année 1915, p. 3°.)

1. *Théorie de la Valeur*, chap. VIII, pages 169 et suiv.

à coïncider avec la valeur de production, — le contraire de ce qui arrive pour d'autres marchandises dont la valeur et le prix dépendent principalement du goût, des préférences, voire des caprices personnels des consommateurs.

Or, si l'on y regarde de près, on s'aperçoit que les industries produisant les marchandises de la première catégorie, sont également celles qui tirent surtout leurs profits des procédés de production : exploitation du travail, perfectionnement des procédés de fabrication, direction habile des entreprises, économies réalisées sur les frais de transport et de vente, etc. Toutefois, comme les rapports de l'offre à la demande continuent toujours à jouer leur rôle sur le marché, — aussi bien pour les grandes masses des articles de consommation générale et journalière que pour les produits les plus rares et les plus recherchés en raison de leur beauté, leur valeur historique, etc., — les divers facteurs que nous avons discernés dans la consommation ne cessent jamais d'agir.

Par contre, dans la production de marchandises où la valeur d'usage joue un rôle prépondérant, les profits des entrepreneurs capitalistes sont dûs en grande partie à une action exercée sur la consommation et aux différents procédés employés pour l'intensifier, c'est-à-dire la spéculation, la réclame, la création de nouvelles modes, etc. Cependant, même alors les sources de profit propres à la production ne tarissent pas. Ainsi la mainmise sur les richesses particulières de la nature et l'exploitation du travail humain jouent un rôle indéniable dans la production des vins précieux et dans la captation des eaux minérales, ou dans l'industrie des pierres précieuses, etc. Si le prix de divers objets d'art décoratif dépend essentiellement des évaluations capri-

cieuses du public, leur fabrication néanmoins nécessite souvent une direction particulièrement expérimentée et un travail très qualifié.

Dans nos recherches sur les sources et la nature du profit, ce sont les produits des premières catégories distinguées ci-dessus qui nous intéressent le plus ; ce sont eux, en effet, qui font vivre la très grande majorité des entreprises capitalistes.

Dans maintes industries fabriquant des produits d'usage courant, le profit d'entreprise dépend si étroitement des conditions dans lesquelles s'effectue la production que les prix de vente s'y règlent sur ceux des matières premières de toute nature, laissant toutefois une marge suffisante pour les frais de production, la fabrication étant supposée se faire par des procédés modernes et pour la réalisation d'un bénéfice moyen.

« Le prix du fer feuillard, a-t-on constaté lors de l'Enquête allemande sur les cartels de l'industrie du fer, se règle sur le prix éventuel du fer en barres, et il serait inutile d'augmenter sensiblement l'écart entre les deux prix, parce que, dans ce cas, les usines de fer en barres fabriqueraient des feuillards. » (1).

De même, dans la raffinerie du sucre, l'*American Sugar Refining Company* s'est toujours vantée d'avoir scrupuleusement vendu ses produits à un prix dont la différence avec le prix de marché du sucre brut lui assurait tout juste un profit raisonnable (2). Et ainsi de suite.

1. *Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 6, (Halbzeugverband), Bericht über das Kartellwesen in der inländischen Eisenindustrie, p. 60.*

2. C'est sur quoi le Trust américain fondait sa défense lors des poursuites dont il fut l'objet : « Pendant la période de hausse des prix, cependant, notre Compagnie a suivi sa politique habituelle qui est de maintenir pour ses produits une marge raisonnable et de

Le phénomène que nous venons de constater est particulièrement important pour un grand nombre d'industries de transformation, où les entrepreneurs dépendent étroitement, dans la détermination de leurs prix, des puissantes industries extractives. En raison de l'immense variété des articles livrés à la consommation directe, et de l'éparpillement de certaines des industries de transformation, les entrepreneurs ne trouvent pas les mêmes facilités que les industries extractives pour se coaliser et faire payer par les consommateurs la hausse des prix de leurs matières premières (1).

vendre son sucre raffiné à un prix lui laissant simplement un profit légitime au-dessus du prix de marché de la matière brute. Que les prix de la Compagnie ne faisaient que suivre les prix du sucre brut, c'est ce que démontre le tableau suivant : » (Suivent quelques chiffres. Voir *Annual Report of the American Sugar Refining Company*, March 13, 1912, — Rapport sur l'exercice 1911, — p. 9.)

1. Voir plus haut, chap. V, pages 221-222.

CHAPITRE XVI

LE PROFIT DANS SA NATURE DE SUR-PRODUIT

Après avoir formulé nos conclusions sur les sources du profit d'entreprise, nous voulons étudier d'un peu plus près la nature de ce dernier.

Dans nos recherches précédentes, le profit d'entreprise s'est toujours révélé sous forme d'un excédent, d'un *sur-produit* (1) que procure la production des richesses, la valeur de marché des produits fabriqués dépassant celle des éléments matériels et du travail qui y sont entrés.

Mais le profit d'entreprise n'est jamais le sur-produit intégral qui résulte de la production. Depuis l'introduction du présent ouvrage et dès notre première analyse des notions de « capital » et de « profit », nous avons dû isoler ce dernier à la fois de la *rente foncière* et de *l'intérêt* qui sont également créés dans les processus de production, circulation et vente, mais qui, dans la société actuelle, vont, la première au propriétaire foncier, le dernier au capitaliste prêteur de

1. Le « sur-travail » (*Mehrwert*) de Karl Marx doit être considéré comme une des causes de la naissance de ce *sur-produit*, mais ne saurait jamais être identifié purement et simplement avec ce dernier. Même au cas où la production est organisée de la façon la plus primitive et où le profit d'entreprise dépend presque entièrement du degré d'exploitation du travail humain, le surproduit-profit et sa cause essentielle devront être nettement distingués.

fonds. Nous savons aussi qu'une troisième part du surproduit, les honoraires attribués au travail de direction, doit être de même distinguée du profit d'entreprise proprement dit.

Au fur et à mesure que le développement du capitalisme s'est précisé dans le courant de notre ouvrage, la nécessité de ces distinctions s'est imposée de plus en plus.

C'est un trait caractéristique du développement moderne de la production et de la distribution, que le grand entrepreneur capitaliste met toujours davantage en œuvre des capitaux qui ne lui appartiennent pas personnellement. Il rétribue ses directeurs, selon les conditions éventuelles du marché du travail, de la même façon qu'il rémunère la collaboration des ingénieurs, chimistes, comptables, surveillants, etc., et qu'il paie, sous la forme de salaires, les différentes catégories d'ouvriers manuels. La fonction particulière au grand entrepreneur capitaliste est uniquement une œuvre de coordination des forces productives ; c'est la disposition en haut lieu des hommes et des choses, de façon à aboutir au résultat entrevu. Ce résultat est le *profit*.

Certes, même dans les industries les plus développées au point de vue capitaliste, il peut être important pour l'entrepreneur d'avoir apporté, sous une forme quelconque, sa contribution financière à l'entreprise pour la bonne marche de laquelle il assume une responsabilité ; ou encore d'y mettre de son travail personnel sous forme de gérance technique, administrative ou commerciale, ou du moins — si l'établissement se classe parmi les très grands — de direction financière.

Mais dans ces cas, l'entrepreneur capitaliste remplit, en outre de sa fonction propre, d'autres occupations,

où il assume d'autres responsabilités dont la rémunération sous forme d'intérêt, de rente-foncière, ou d'honoraires, tantièmes etc., peut augmenter considérablement ses bénéfices personnels (1).

De même, si l'entrepreneur capitaliste ne grève pas ses « frais généraux » d'une assurance contre les risques industriels (incendie, etc.), il faut rationnellement, pour obtenir le profit proprement dit, retrancher des bénéfices que lui procurera son entreprise une somme à peu près égale aux primes d'assurances ordinaires.

Lorsqu'une entreprise capitaliste réalise un dividende de 7 0/0, mais doit payer 3 0/0 comme intérêt du capital emprunté, tandis que la prime d'assurance peut être évaluée à 1 0/0 du capital, son profit d'entreprise réel n'est que de 3 0/0 (2).

S'il faut déjà quelque soin pour déterminer, en théorie et d'après sa nature, le profit d'entreprise, il est souvent plus difficile encore, dans la pratique, d'en déterminer nettement l'importance pour un établissement donné.

On ne saurait, évidemment, assimiler le profit d'une grande entreprise industrielle ou commerciale aux dividendes que touchent, bon an mal an, les actionnaires. Le dividende n'est que la forme tangible sous

1. Voir l'Introduction du présent ouvrage, p. 23.

2. Écoutons le fabricant LÉONHARDT, propriétaire d'une papeterie à Crossen s. l. Mulde :

« Si la papeterie d'Arnsdorf n'a pu payer en moyenne, au cours de ces quatre dernières années, qu'un dividende de 7.2 0/0, vous voudrez bien m'avouer que, vu les grands risques auxquels est toujours exposée une papeterie, c'est là un rendement très médiocre ou du moins peu élevé ; car il n'y a guère là, tout au plus, qu'un profit d'entreprise d'environ 3 0/0. Quiconque ne veut obtenir que 4 0/0 de son argent, n'a pas besoin d'exploiter une papeterie ». (*Kontradiktorische Verhandlungen über Deutsche Kartelle, Heft 4, — Druckpapier-syndikat, — p. 99.*)

laquelle une partie du profit, ou le profit entier, peut se réaliser; mais il n'en est pas la seule forme de réalisation. La présence d'un profit ne suppose pas, nécessairement, la présence de dividende, comme d'autre part le fait que les actionnaires d'une entreprise ont touché un certain dividende sur un exercice quelconque, ne prouve pas que cette entreprise ait réalisé un profit au cours de cet exercice.

Pour se convaincre de cette vérité, il suffit de comparer les différentes manières dont les sociétés par actions pratiquent de nos jours ce qu'on appelle la « politique des dividendes ».

Une société par actions qui a réalisé un bénéfice net de 400,000 francs, peut décider de les distribuer entièrement aux actionnaires. C'est là une politique souvent appliquée lorsque les directeurs désirent attirer l'attention du public sur leur entreprise, et cette politique est particulièrement fréquente dans les entreprises qui sont sous la domination des banques, lesquelles profitent des fortes oscillations des cotes en Bourse d'une entreprise pour accentuer la vente et l'achat de ses actions.

Cependant, il se peut qu'une société qui a réalisé 400,000 francs de bénéfices nets, décide de n'en distribuer que 200,000 ou 300,000 aux actionnaires, voire même de ne pas payer de dividende du tout. En effet, la société peut être soucieuse de renforcer avant tout ses réserves, ou elle peut juger bon de consacrer partiellement ou entièrement le bénéfice à l'amortissement de ses immobilisations : bâtiments, machines, etc., à cause des renouvellements ou des travaux d'extension nécessaires pour tenir tête à la concurrence sur le marché national ou international.

En outre, en face de la politique visant à distribuer

le bénéfice entier, il y en a une autre qui, au contraire, tend à rendre les entreprises industrielles, commerciales, etc., le plus possible indépendantes des banques et à augmenter la stabilité à la fois des dividendes et des cotes de la Bourse.

Les sociétés qui appliquent cette dernière politique, se montrent donc plutôt parcimonieuses dans la répartition des bénéfices et préfèrent verser aux réserves les centaines de mille ou les millions de francs dont elles pourraient augmenter le dividende après une année de prospérité, en vue de résister plus facilement par la suite à une crise économique et afin de détourner le public d'acheter leurs actions au-dessus du pair. Il se peut donc aussi qu'une société pratiquant cette politique de thésaurisation et de stabilisation, continue à distribuer un certain dividende de 3, 4 ou même 5 0/0, pour des exercices au cours desquels elle n'a pas réalisé de bénéfice, ou a travaillé à perte.

Il en est de la politique des dividendes comme de la politique des prix. Certains entrepreneurs capitalistes — surtout les petits et ceux qui se trouvent isolés du marché mondial — s'empressent de réaliser le prix le plus élevé que supporte le marché, quitte à tomber dans l'autre extrême et à abandonner leurs produits, même au-dessous du prix de revient, dès que survient une stagnation des affaires. Mais d'autres entrepreneurs — notamment ceux qui se trouvent placés à la tête des plus puissants établissements et connaissent le mieux le mouvement du marché national et international — tiennent à une certaine stabilisation des prix; ils s'efforcent à dominer le marché au moyen de coalitions, plutôt que d'en subir coup sur coup les fluctuations (1). Quant à la politique des dividendes,

1. Voir à ce propos *Théorie de la Valeur*, chap. XVIII, p. 440.

rien n'est plus instructif que de la voir discutée dans la presse financière et aux assemblées générales des très grandes entreprises de l'industrie, du commerce ou des transports, tous les arguments pour et contre le « conservatisme » ou, au contraire, le « libéralisme » dans la répartition des dividendes s'y trouvant exposés (1).

Souvent, dans ces grandes entreprises, les actionnaires ne sont guère considérés que comme de simples créanciers dont le capital-épargne se rétribue de la même façon que celui des détenteurs d'obligations.

Ceux qui ne sont pas initiés aux affaires pourraient croire que les actionnaires, propriétaires légaux d'une entreprise, règlent en haut lieu la marche des affaires, et par conséquent aussi la répartition des bénéfices. Il suffit d'étudier, pourraient-ils prétendre, le mouvement des dividendes sur une longue série d'exercices, pour découvrir la réalisation de leur volonté collective et pour trouver dans la somme globale des bénéfices distribués aux actionnaires, le montant à peu près exact du profit d'entreprise réalisé au cours de ces exercices.

Cependant, raisonner de la sorte serait ignorer la réalité. Dans les grandes sociétés par actions, en effet, le simple actionnaire est presque toujours désarmé devant la volonté du Conseil d'administration et des

1. Voir, par exemple, dans le *Times* du 19 janvier 1912 (supplément : *Finance, Commerce, and Shipping*), l'étude : *Railway Dividend Policy, Problems before the Directors*, où l'on trouve exposés cinq motifs, de part et d'autre, propres à faire fléchir la balance en faveur de l'une ou de l'autre des politiques des dividendes. Ces motifs concernent autant le marché du travail et les revendications ouvrières que le marché du charbon, ainsi que la marche générale des affaires, la politique gouvernementale et les perspectives relatives aux tarifs de transport; enfin, le mouvement des dividendes dans les autres branches de l'industrie, du commerce et des transports.

directeurs. Il est sans influence, aussi bien sur la marche générale des affaires dont il ne sait d'ordinaire pas grand'chose, que sur la répartition des bénéfices effectivement réalisés.

Dans les puissantes sociétés, les assemblées générales ne sont même pas ouvertes à tous les actionnaires, l'accès étant réservé à ceux qui possèdent un minimum d'actions statutairement fixé (10, 20, ou 25, etc.). De ce fait, les petits actionnaires se trouvent éliminés.

Puis, les hauts administrateurs possèdent, eux aussi, des actions; et, profitant des relations qu'ils ont parmi les actionnaires, ils organisent, dans les moments critiques, de véritables chasses aux procurations leur donnant plein pouvoir au nom d'actionnaires empêchés d'assister aux assemblées générales (1).

Enfin, il ne faut pas oublier que les hauts administrateurs sont seuls, d'ordinaire, à connaître à fond l'établissement à la tête duquel ils se trouvent placés.

Pour toutes ces raisons les administrateurs d'une grande entreprise disposeront, normalement, de la majorité des actions représentées.

Ce n'est pas ici le lieu de passer en revue tous les procédés que les administrateurs d'une société par actions peuvent appliquer, non seulement pour employer ouvertement les bénéfices à d'autres buts qu'à leur

1. Ce procédé est grandement facilité dans les sociétés où la Direction possède seule, dans les archives, les noms et adresses des actionnaires. Depuis quelques années, le système de la représentation des actionnaires par procuration s'est tellement généralisé dans certaines sociétés que leurs directions ont pris l'habitude de faire parvenir aux actionnaires, en même temps que l'invitation à assister à l'Assemblée générale, une procuration imprimée sur laquelle la Direction inscrira le nom du représentant, lequel reçoit ainsi un blanc-seing des actionnaires. Ces derniers n'ont plus besoin de se déranger.

répartition aux actionnaires, mais aussi à les dissimuler. Disons seulement que le *bilan* que ces administrateurs doivent soumettre tous les ans aux actionnaires et que le *compte de profits et pertes* qu'ils dressent, ne présentent nullement une garantie sérieuse contre la dissimulation des bénéfices ou, au contraire, contre le jeu de la publicité au moyen de dividendes trop élevés.

Dans la pratique, on ne saurait prétendre que le dividende découle avec une nécessité rigoureuse du simple compte de profits et pertes d'une entreprise; il faut plutôt dire que ce compte est établi de façon à ce qu'un dividende donné, voulu par les hauts administrateurs, paraisse provenir des chiffres présentés. De même, le bilan d'une grande entreprise capitaliste est un artifice administratif par lequel les directeurs expriment leurs vues sur la marche générale des affaires et l'orientation qu'ils désirent donner aux établissements confiés à leurs soins, — artifice devant lequel l'actionnaire isolé et n'appartenant pas au Conseil d'administration, reste souvent ébloui (1).

Il ne faut pas oublier que les administrateurs des entreprises capitalistes touchent, outre les bénéfices dévolus aux actionnaires ordinaires, d'autres rémunérations.

Il y a d'abord, les *tantièmes* payées aux membres des

1. Nos remarques s'appliquent même aux entreprises industrielles et commerciales les plus solides. Il y a beaucoup de vrai dans les paroles suivantes de M. Gothein, député au *Reichstag* :

« J'ai dit une fois au Parlement qu'une société par actions solide doit dresser des bilans faux ! (On crie : « Oh ! ») C'est exact ; elle doit noter ses possessions au-dessous de leur valeur ; elle doit cacher une partie de ses bénéfices et ne peut pas les distribuer entièrement. Il en est ainsi, autant que je l'ai pu comprendre par la lecture de leurs bilans, dans les sociétés houillères par actions ». (*Kontradiktorische Verhandlungen, Heft 2, pages 487-488.*)

conseils d'administration et aux directeurs d'entreprises et qui atteignent souvent, bon an mal an, une somme considérable. Cependant, il n'est pas toujours facile de découvrir ces émoluments particuliers parce que, dans les bilans des entreprises, ils ne sont pas représentés régulièrement sous leur vrai nom, mais peuvent figurer, tantôt comme « frais généraux », tantôt comme « gratifications aux employés ».

Les *parts de fondateurs* sont souvent une autre source de rapport que se réservent ceux qui créent une entreprise industrielle ou commerciale. En maint cas, ces parts de fondateurs constituent une charge très lourde, notamment pour les sociétés qui ont oublié de stipuler dans les statuts que ces parts pourront être rachetées à un prix fixé d'avance; ces sociétés doivent continuer à payer leur tribut longtemps après que les entreprises sont sorties du flottement des premières années.

Restent encore les gains énormes dont les directeurs et administrateurs des sociétés par actions bénéficient souvent au moment des *fusions et achats d'établissements similaires*. Les enquêtes sur les trusts américains et les cartels allemands en ont relevé des cas flagrants, et la presse financière fourmille encore d'exemples montrant que ces fusions et ces achats se font très souvent à des prix fabuleux basés sur des cours en Bourse artificiellement haussés par la spéculation. Les administrateurs et directeurs d'entreprises intéressés peuvent profiter les premiers et le plus largement de ces hausses, car c'est eux qui ont été les premiers instruits et avertis des projets de fusion ou d'achat et qui ont pu acquérir ainsi les actions des établissements en question au cours bas qui précédaient les spéculations financières. Les frais

de pareilles opérations pèsent lourdement sur nombre d'entreprises industrielles et commerciales, absorbant une partie considérable de leurs bénéfices.

Dans ces conditions et vu l'impossibilité où sont les actionnaires isolés de faire valoir leurs droits sur les bénéfices entiers, il vaut souvent mieux, pour estimer le profit d'entreprise, s'arrêter au chiffre de ces bénéfices, plutôt qu'à celui des dividendes.

Ce choix s'impose aussi au point de vue théorique; car le revenu des actionnaires est différent des bénéfices réalisés par leur société; ce sont ces derniers qui représentent la rétribution du capital engagé.

Cependant, on a pu remarquer déjà que les observations que nous avons dû formuler à propos de la difficulté de se servir des dividendes, valent en grande partie aussi pour l'examen des bénéfices. Dans la pratique, il n'est pas facile, d'ordinaire, d'établir, d'après le bilan d'une entreprise, le montant exact des bénéfices réalisés. Cette même remarque s'applique déjà à ce qu'on appelle les *bénéfices bruts* d'une entreprise et, mieux encore, aux *bénéfices nets*.

Dans son rapport tant de fois cité par nous, l'*Industrial Commission* dit des bénéfices des compagnies de chemins de fer: « La meilleure indication du mouvement général des affaires dans les chemins de fer se trouve dans les bénéfices bruts. Les bénéfices nets supposent tant de déductions de différentes espèces, particulièrement dans la voie des dépenses pour améliorations, etc., qu'on peut moins s'y fier pour des buts de comparaison. » (1).

Il s'agit ici de la question des amortissements pour usure ou détérioration du matériel, des renouvellements

1. *Final Report of the Industrial Commission (vol. XIX of the Commission's Reports), Transportation, I, p. 267.*

et travaux d'extension, questions examinées déjà plus haut. Les considérations émises par l'*Industrial Commission* valent non seulement pour les compagnies de chemins de fer, mais plus ou moins pour toute grande entreprise de l'industrie ou des transports.

Une compagnie de navigation, par exemple, ne saurait répartir des dividendes qu'après avoir pratiqué des amortissements largement suffisants, son matériel ayant besoin d'être constamment renouvelé; la question de l'amortissement constitue indubitablement le nœud de toute affaire maritime. De même qu'une flotte non entretenue n'aurait plus grande valeur au bout de dix ou quinze ans, de même une aciérie doit être reconstruite de fond en comble en quinze ou vingt ans, pour être de nouveau adaptée au développement technique. Comment juger, cependant, dans un cas et dans l'autre, si l'amortissement a été effectué d'une façon insuffisante ou, au contraire, exagérée et, par suite, si le chiffre des bénéfices nets doit être considéré comme trop élevé ou, au contraire, comme inférieur à la réalité? Le bilan ne révèle rien à ce propos et, pour pouvoir juger, il faudrait être fixé sur chaque cas séparément, c'est-à-dire être expert en la matière et entièrement au courant de la situation de l'entreprise considérée.

Et pourtant, ce sont bien les bénéfices nets — abstraction faite de leur répartition en dividendes, tantièmes, etc., — que nous devons considérer comme le vrai profit d'entreprise et non pas les bénéfices bruts.

Par le seul exemple des amortissements, nous avons voulu caractériser les difficultés que présente la vie pratique, avant de formuler, en théorie, ce qu'il faut comprendre sous le vocable de *bénéfices nets*.

Il va de soi que, pour nos recherches, nous ne pou-

vons considérer comme bénéfiques que des *gains réels*, obtenus par l'action productive des établissements examinés. Tous les gains fictifs, résultant de pures opérations administratives, doivent donc être de prime abord exclus. Pareils bénéfices fictifs peuvent figurer sur le bilan d'une entreprise, par exemple, en conséquence de son assainissement par l'annulation d'un certain nombre d'actions, ou par leur échange contre un nombre inférieur d'actions nouvelles, lorsque cet expédient laisse un excédent sur les pertes déjà subies par le capital. Des bénéfices fictifs peuvent en outre dériver de paiements supplémentaires auxquels s'obligent les actionnaires, sans que le capital social soit augmenté. Ils peuvent encore être créés à l'occasion d'une fusion ou provenir d'un changement dans la valeur de la monnaie. Et ainsi de suite.

Au point de vue théorique, *tous les amortissements* doivent être retranchés des bénéfices bruts pour les raisons déjà développées et jusqu'au montant nécessaire pour contrebalancer la dépréciation générale du matériel, ou l'usure et la mise hors service de certaines parties spéciales, — machines et chaudières, par exemple. Une fois la nécessité de la réparation ou du renouvellement reconnue, il n'y a pas de distinction de principe entre les amortissements régulièrement effectués et les amortissements spéciaux ou extraordinaires, ces derniers étant introduits, supposons-le, pour réparer les effets d'un accident. Il n'importe pas non plus de savoir si les sommes nécessaires pour les amortissements figurent à « *l'actif* » du bilan sous forme d'un pourcentage déduit du capital nominal, ou au « *passif* », sous la forme d'un fonds de renouvellement.

Il n'y a que les *amortissements des actions* et des *obligations* et les prélèvements sur les bénéfices bruts en vue de l'*extension des établissements* qu'on puisse normalement considérer comme faisant partie des bénéfices nets et non pas des frais d'exploitation. Ce sont des gains réels dont l'affectation spéciale par la société qui les a réalisés, ne saurait dissimuler la nature.

Nous faisons abstraction, naturellement, de toutes les difficultés qui peuvent se présenter dans la pratique, par exemple, lorsqu'il faut déterminer où finit le « renouvellement » et où commence « l'extension » d'un établissement.

Les *appointements* et tous les *dédommagements réguliers* des fonctionnaires supérieurs d'une société figurent parmi les frais d'exploitation, au même titre que les *salaires des ouvriers*. Ils ne sont donc pas compris dans les bénéfices bruts et, moins encore, dans les bénéfices nets.

Beaucoup plus difficile à résoudre est la question de savoir dans quelle catégorie il faut classer les *tantièmes* payés aux directeurs et souvent aussi aux membres du Conseil d'administration d'une société, au prorata du bénéfice réalisé. A notre avis, il faut, en considérant de nouveau chaque cas séparément, distinguer nettement si les tantièmes ne sont que des honoraires payés par la société — serait-ce même sous la forme déguisée d'un pourcentage des bénéfices nets — pour rémunérer les services techniques de spécialistes, d'hommes de métier dont elle a besoin pour la haute direction des affaires ; ou bien si les tantièmes portent le caractère d'un encouragement aux hauts administrateurs, encouragement destiné à les intéresser à la marche générale de l'établissement et sans qu'on puisse

relever quels services techniques extraordinaires ils ont rendus. Dans le premier cas, les tantièmes doivent être compris parmi les frais d'exploitation; dans le second, au contraire, ils doivent être considérés comme faisant partie des bénéfices nets de l'entreprise (1).

Les *tantièmes*, dans ce dernier cas, tout comme les *gratifications* accordées aux ouvriers ou leur rémunération régulière sous le système de la « participation aux bénéfices », peuvent assurément influencer sur la marche générale des affaires; mais cette raison ne suffit pas pour les traiter autrement que comme des formes spéciales de répartition des bénéfices. Nous ne pouvons donc partager le point de vue du Bureau de Statistique allemand, lequel, pour déterminer le montant des bénéfices réalisés par les sociétés par actions, a décidé de classer les gratifications régulières accordées aux ouvriers et employés parmi les frais d'exploitation (2).

De même, toutes les dotations attribuées par les entrepreneurs, dans un but philanthropique ou politique, à des hôpitaux, cités ouvrières, églises, fêtes nationales

1. DR. JUR. E. MOLL, dans son livre *Die Rentabilität der Aktiengesellschaften*, chap. IX, p. 250, propose de ne pas considérer comme faisant partie des *bénéfices nets* les tantièmes dûs aux administrateurs (*Vorstand*); mais bien les tantièmes distribués aux membres du Conseil de surveillance (*Aufsichtsrat*), ainsi que les rémunérations fixes dues à ce conseil, ces derniers tantièmes et rémunérations étant payés « sans services suffisants » de la part de ces membres.

2. « Il nous a paru conforme aux principes techniques, de considérer dorénavant les gratifications régulières, c'est-à-dire celles qui se paient tous les ans, à peu près au même taux, aux ouvriers et employés, comme des frais d'exploitation (*Geschäftsunkosten*) et, par conséquent, de ne plus les comprendre dans les « bénéfices nets ». Pourtant les gratifications extraordinaires — accordées par exemple lors de jubilés — ont été, comme auparavant, ajoutés aux bénéfices nets ». (*Die Geschäftsergebnisse der deutschen Aktiengesellschaften im Jahre 1908-1909*, Berlin, 1910, p. 1.)

ou commémoratives, etc., doivent être considérées comme faisant partie des bénéfices nets, malgré l'influence que ces libéralités peuvent avoir parfois sur la marche générale des affaires.

Nous tenons à insister, une fois encore, sur les difficultés que présente la pratique sur tous ces points, notamment lorsqu'il s'agit d'étudier plusieurs entreprises à la fois et de comparer les bénéfices nets réalisés par elles. Une société affectera une certaine somme aux pensions de retraite de ses ouvriers et employés, en prélevant un certain pourcentage sur ses bénéfices nets; une autre versera tous les ans, dans le même but, une somme fixe à une compagnie d'assurances, ou à la Caisse de retraites ouvrières de l'Etat, en portant cette somme au compte de profits et pertes, sous la rubrique « frais généraux ». D'autre part, une société assurant à ses ouvriers et employés une pension de retraite, y peut trouver un motif pour leur payer des salaires inférieurs au tarif usuel, de sorte que sa contribution à la caisse de retraites, bien que faisant en théorie partie des bénéfices nets, devrait être, dans la pratique, considérée plutôt comme un paiement complémentaire de salaires.

Au statisticien, à l'économiste désirant connaître l'application des principes théoriques dans la vie pratique, incombe le devoir de juger, sur ce point aussi, chaque cas séparément.

Nous ne croyons nullement avoir épuisé, par notre exposé, tout ce qu'il y aurait à dire sur la nature des bénéfices nets d'une entreprise capitaliste et sur chacun des éléments dont ils se composent. Au contraire, nous n'avons voulu donner que quelques règles générales, mais qui suffissent à montrer de quelle façon il convient de procéder dans la vie pratique et pour

chaque cas en particulier. En cette matière de nouveau, la vie sociale est trop complexe et trop variée dans ses formes pour qu'on puisse résoudre, une fois pour toutes, tous les cas qui se présentent.

Après notre analyse du profit d'entreprise, il faut maintenant discerner les éléments qui composent le *capital*. On se heurte ici à des problèmes théoriques et pratiques très difficiles à résoudre. De plus, les difficultés résultant de l'évaluation du capital d'une part et du profit de l'autre sont trop intimement liées pour qu'on puisse les séparer.

Dans le second volume du présent ouvrage, nous aurons à nous occuper encore spécialement du *taux du profit* et de son mouvement tendanciel. Ce taux étant le rapport du profit d'entreprise au capital engagé, nous ne saurions nous contenter des définitions générales du capital données dans notre Introduction, mais nous sommes obligé d'examiner de plus près de quoi se compose le capital d'une entreprise et quels éléments y entrent régulièrement.

Nous avons expliqué, au cours de notre Introduction, que nous ne tiendrions pas compte du « capital fictif », mais uniquement du capital effectivement engagé et dont il s'agit précisément de déterminer la productivité.

Suivant cette règle, nous devons donc faire entrer en ligne de compte, pour connaître le « capital » placé dans une entreprise, toutes les dépenses réellement consenties pour l'achat de matières premières et accessoires, le paiement des salaires et appointements, l'achat et l'amortissement des bâtiments et de l'outillage, le paiement éventuel de loyers et d'assurances de toute sorte, etc.

Dans les sociétés par actions, il faut, selon cette règle, considérer comme appartenant au capital engagé,

la somme totale des actions, autant des actions dites « ordinaires » que des actions dites « de préférence », les dernières bénéficiant de certains avantages sur les premières. Dans leur ensemble, les actions des deux catégories représentent les sommes que les propriétaires ont placées dans leur entreprise. Si les actions sont entièrement libérées, c'est le capital social nominal qui doit entrer en ligne de compte ; sinon, c'est seulement sa partie effectivement versée, le « capital travaillant », dont nous aurons à nous occuper.

Le fait qu'un certain nombre de capitalistes ont pris l'obligation d'ajouter, si besoin est, un certain capital supplémentaire aux sommes primitivement placées par eux dans une entreprise, peut réellement contribuer à fortifier la sécurité financière et la stabilité de celle-ci ; mais ce fait ne saurait empêcher que la partie supplémentaire n'entre pas effectivement en jeu si elle n'a pas été versée. C'est le *capital travaillant* auquel répond le *profit net*, tel que nous l'avons distingué, et duquel ce dernier doit être rapproché, si nous voulons connaître le *taux du profit*.

D'autre part, du point de vue où nous nous sommes placé, il importe peu de savoir si les actions (actions ordinaires ou actions de préférence) ont été payées en espèces ou en apports, ni si les apports en question sont matériels et tangibles ou des éléments non-matériels, des services.

Un brevet d'invention peut valoir autant, sous ce rapport, que des terres ou qu'un établissement en pleine exploitation ; autant aussi qu'une certaine somme d'argent versée : ce qui importe est de savoir à quel nombre d'actions d'une certaine valeur, chacun de ces éléments a été estimé équivalent, dès son entrée dans un ensemble de biens productifs.

D'après la règle établie ainsi, les *parts de fondateurs* remises, dans certaines entreprises, aux « promoteurs » de la société en représentation de leurs services, doivent être considérées comme faisant partie du capital.

Il en est de même des *actions de jouissance*, lorsqu'elles ont été créées dans le but de rémunérer des services réels, par exemple un brevet d'invention évalué, dans une société par actions, à la valeur d'un million de francs en actions ordinaires et un million en actions de jouissance, ces dernières rétribuées selon un certain pourcentage statutairement fixé et pris sur l'excédent des bénéfices après déduction d'autres prélèvements.

Les *actions de jouissance* remises aux actionnaires après remboursement du capital nominal, entrent ici en considération au même titre que les actions qu'elles remplacent, l'actionnaire remboursé par un prélèvement sur les bénéfices restant associé et continuant à participer aux bénéfices de la société.

Dans tous les cas où des éléments non-matériels, des services, souvent décisifs pour l'existence d'une société, sont traités par celle-ci sur le même pied que du capital versé en argent, nous ne pouvons que suivre la règle générale. Dans la pratique plusieurs variations peuvent se présenter et chaque cas doit être jugé séparément.

Selon cette règle générale, les *obligations* créées par une société ne font pas partie de son capital.

Dans sa statistique sur les sociétés par actions de son district, la Chambre de commerce de la ville de Dresde a compris parmi les éléments composant le « capital travaillant régulièrement » (*regelmässig arbeitendes Kapital*) les hypothèques et les emprunts à longue échéance (1). Pour les hypothèques, la Chambre

1. *Vergleichende Uebersichts-Tafeln über Kapital und Ertrag der*

de commerce a motivé cette mesure par le fait que les sociétés, au cas où elles voudraient se défaire de leurs hypothèques, devraient créer de nouvelles actions ou des obligations, en sorte que, sur leur bilan, les passifs ne subiraient aucune altération. C'est un principe analogue qui prévaut dans les industries américaines où il est d'usage de considérer le capital placé dans des chemins de fer comme comprenant les actions, les obligations et tous les autres emprunts hypothécaires, à l'exception seulement des dettes courantes, le capital représentant alors tous les titres de chemins de fer (*railroad securities*) (1).

M. E. Moll, critiquant le point de vue où s'est placée la Chambre de commerce de Dresde, a fait remarquer : « Ce procédé n'est pas juste. Si la Chambre de commerce veut élargir à ce point la notion du capital travaillant, elle ne doit pas comparer ce capital au bénéfice net, mais à la somme de ce bénéfice et des intérêts payés pour les emprunts et les hypothèques. » (2).

Cette remarque est fort judicieuse, et elle est pour

Aktiengesellschaften des Bezirks der Handelskammer Dresden in den Jahren 1902-1904, Edit. Dresde, 1905, p. 4 (col. 5) et p. 5 (col. 21).

1. Voici les termes mêmes dans lesquels, au cours de son premier rapport annuel (1888), le statisticien de l'*Interstate Commerce Commission* a exposé, pour les obligations, les raisons de ce classement :

« En ce qui concerne les obligations, on peut dire que, bien qu'elles représentent, dans la forme, une hypothèque, leur émission a été pourtant, dans la réalité, un moyen de recueillir le capital nécessaire, afin de créer les propriétés sur lesquelles pèse l'hypothèque. C'est pourquoi le capital social ne représente pas l'ensemble des fonds engagés, et ne comprend pas la valeur entière des propriétés. Pour avoir la valeur entière de ces propriétés, il faut faire entrer en ligne de compte à la fois le capital et les obligations. » (Voir cette opinion citée dans *Final Report of the Industrial Commission, Transportation*, VI, p. 397.)

2. D' JUR. E. MOLL, *loc. cit.*, p. 270.

nous d'une importance d'autant plus grande que nous avons voulu précisément séparer d'une façon nette le revenu provenant du capital d'épargne — dont nous nous occuperons plus tard dans notre volume sur l'intérêt — du profit d'entreprise proprement dit. Cette raison suffirait seule pour nous faire distinguer nettement les actions d'une société d'une part et ses obligations et autres dettes hypothécaires d'autre part.

Mais il y a en outre une différence de principe entre ces deux sortes de titres. Les différentes espèces d'obligations hypothécaires représentent un *droit de créance* sur la société qui les a émises; les actions, au contraire, sont des *titres de propriété*. Les actionnaires d'une société sont les propriétaires de l'entreprise qui ont pris sur eux la responsabilité de son existence et de son développement; les détenteurs d'obligations, au contraire, sont de simples créanciers qui n'ont pris aucune responsabilité pour la bonne marche des affaires sur lesquelles ils ont avancé leur argent. Aussi sera-t-il d'ordinaire beaucoup plus facile de créer de nouvelles obligations que de nouvelles actions, — fait dont les directeurs des chemins de fer américains cités plus haut peuvent attester toute l'exactitude. En effet, les intérêts des dettes hypothécaires de toute espèce doivent être payés avant qu'aucun dividende ne puisse être servi sur les actions, même privilégiées. Ces intérêts figurent donc normalement parmi les frais d'exploitation de l'entreprise grevée de ces dettes. Ce n'est pas en conséquence de la structure théorique de notre traité d'économie que nous ne saurions guère assimiler les dettes hypothécaires d'une société à son capital social; cette structure est, avant tout, la conséquence du fait que l'entrepreneur capitaliste et son créancier sont, au point de vue

économique, des personnes absolument différentes.

En opposition aux dettes hypothécaires de toute espèce, les *réserves*, du moins les *réserves légales*, d'une société doivent être considérées comme faisant partie de son capital social; elles constituent, en effet, une sorte de capital supplémentaire que la loi oblige l'entrepreneur capitaliste à créer. Le fonds de réserve joue un rôle particulier dans l'exploitation d'une entreprise capitaliste; il constitue une partie du capital travaillant, tout en étant destiné à « dormir ». L'intérêt que donne ce capital supplémentaire augmente les recettes, par conséquent le bénéfice net de la société qui l'a constitué.

Il en est autrement des *réserves non obligatoires* constituées en vue de buts particuliers, par exemple pour niveler les dividendes d'année en année, ou pour servir comme caisse d'assurances contre la maladie et la vieillesse des ouvriers et dont les intérêts s'ajoutent à cette espèce de capital d'épargne. Pareils dépôts sont d'ordinaire des bénéfices non distribués qu'on ne saurait assimiler au capital travaillant dont il faut déterminer la productivité.

En somme, le rôle social que les divers fonds de réserve assument dans l'exploitation d'une entreprise et qui détermine leur place, doit être de nouveau estimé pour chaque cas séparément et d'après les statuts de la société en question.

Lorsque les intérêts rapportés par des fonds de réserve non compris dans le capital figurent parmi les recettes et augmentent, conséquemment, les bénéfices nets d'une société, il faut les défalquer de ces bénéfices pour connaître le profit net au sens que nous lui avons donné, le profit qu'il convient de rapprocher du capital travaillant.

Nous avons vu par tout ce qui précède combien il est difficile de juger de la situation financière d'une entreprise capitaliste d'après son bilan et son compte de profits et pertes. Cette difficulté subsiste, soit qu'on se place au point de vue de l'actionnaire et qu'on estime le dividende touché par lui, soit qu'on recherche le bénéfice réalisé par la société qui exploite l'entreprise. Même au cas, si intéressant pour nous, où l'on peut suivre le développement d'une entreprise pendant une série d'années consécutives, faisant entrer en ligne de compte, à côté des bénéfices nets de certaines années, les pertes subies dans d'autres, on reste toujours trop à la merci des individus qui ont dressé les bilans et les comptes de profits et pertes, ainsi que des artifices administratifs appliqués par eux. Ces personnes, en effet, connaissent seules la valeur réelle des chiffres qu'il leur a plu de présenter à leurs actionnaires et au grand public.

On peut connaître exactement le montant des fonds versés par les actionnaires et toutes les charges qu'ils ont prises sur eux; on peut connaître d'autre part l'ensemble des sommes qui leur ont été successivement distribuées comme fruit de leur capital; mais on ne saurait déterminer par là la valeur réelle de leur propriété, ni juger s'ils ont touché trop de dividende ou, au contraire, pas assez, d'après la situation effective de leur société. Cette situation demeure toujours, au fond, une inconnue.

Tout cela mérite encore une attention particulière pour les périodes de grande instabilité de la monnaie courante, alors que les taux du franc, de la livre sterling, du mark, de la couronne, etc., varient, pour ainsi dire, de jour en jour. C'est pourquoi une analyse objective et impartiale de la situation financière d'une entre-

prise a été excessivement difficile dans les premières années qui ont suivi la Guerre de 1914-1918 (1).

Il est évident qu'une étude comparative des bilans de plusieurs établissements appliquant chacun son système propre pour le calcul des bénéfices nets, ou encore une étude du mouvement des bénéfices d'une même entreprise pendant une longue série d'années, peut perdre ainsi toute valeur au point de vue scientifique (2).

Les chiffres du bilan n'expriment pas nécessairement la valeur exacte des propriétés figurant à l'actif d'une entreprise. Comment savoir si les terrains qu'une société a achetés au moment de sa fondation, doivent être évalués à la somme que la direction continue à inscrire sur l'actif du bilan, ou si leur valeur n'a point doublé ou triplé dans le courant des années qui ont suivi ? Comment déterminer la valeur qu'il convient d'attribuer aux forêts que possède telle fabrique de cellulose, ou celle des machines à demi usées de telle filature de coton ? Bien moins encore peut-on estimer la valeur des éléments non-matériels qui jouent pour chaque entreprise (3).

1. « On ne pourrait plus établir un rapport entre le chiffre du capital figurant au bilan et le bénéfice net, comme cela était possible dans les périodes précédentes possédant une valeur monétaire saine. Car le mark-papier du chiffre des bénéfices et les sommes représentant le capital et constituées le plus souvent, dans les anciennes sociétés industrielles, en marks-or et en marks-papier à différents degrés de dépréciation, sont des grandeurs incommensurables. » (*Frankfurter Zeitung* du 26 mai 1923, *Abendblatt*, Article: *Industriebilanzen. Zu den Abschlüssen für 1922.*)

2. « Les temps présents ont bien montré à tout lecteur de bilans que l'accroissement du chiffre des bénéfices exprimé en marks, comparé à l'exercice précédent, ne signifie pas en soi une augmentation réelle des bénéfices. Il faut examiner la mesure de l'accroissement, et seul l'examen du degré de dépréciation de la monnaie pourra permettre de tirer certaines conclusions. » (*Frankf. Ztg.*, *loc. cit.*)

3. Voir plus haut, chap. X, la note aux pages 294-295 relative au bilan présenté par les *Raffineries et Sucreries Say* pour l'exercice 1921-1922.

Pour compléter l'ensemble des renseignements utiles, susceptibles de donner aux personnes restées en dehors de la direction d'une entreprise, la physionomie exacte de celle-ci, on peut parfois faire entrer en ligne de compte les cours auxquels les actions de l'entreprise sont cotées à la Bourse.

Certaines statistiques des sociétés par actions rapprochent déjà les dividendes répartis, d'autres les bénéfices nets, d'autres encore les dividendes et les bénéfices nets, non seulement du capital social nominal, capital travaillant, mais aussi de la valeur de ce capital social, estimée d'après les cotes en Bourse. En suivant de semblables statistiques pendant plusieurs années consécutives, on arrive à découvrir le développement des sociétés par actions au point de vue du marché financier.

La critique des bilans et de la situation financière des entreprises, telle que la comprend de plus en plus la presse financière et commerciale, utilise les cours en Bourse avec la sagacité propre aux hommes d'affaires sachant cataloguer les phénomènes journaliers de la Bourse. Certes, la spéculation rend toujours difficile l'usage judicieux des informations de coulisse sur la situation financière des entreprises et les grands industriels, les financiers des banques importantes sont souvent les premiers à stimuler la spéculation (1).

Mais il faut reconnaître que les financiers qui suivent au jour le jour le mouvement des entreprises où sont investis les fonds de leurs dépositaires en connaissent au mieux les qualités et les défauts et, à la longue, leurs estimations et leurs suggestions présentent une impor-

1. Voir plus haut le chap. X à plusieurs endroits, ainsi que le présent chapitre, p. 421.

tance réelle pour l'investigateur non intéressé. Il faut apprendre à s'en servir, — surtout aux moments critiques et lorsque de grands événements économiques et politiques incitent les hommes à découvrir leur véritable opinion.

CHAPITRE XVII

IMPOSSIBILITÉ DE FORMULER UNE LOI GÉNÉRALE DU PROFIT. — LE « PROFIT MOYEN »

On a vu que le sur-produit ou, ce qui revient au même, le profit d'entreprise, est l'excédent du prix de vente, obtenu par l'entrepreneur capitaliste pour sa marchandise, sur le prix auquel cette marchandise lui revient. Si ce prix de revient présente à première vue un caractère nettement personnel, le prix de vente revêt, en tout cas, un caractère essentiellement social. Ce caractère est d'autant plus prononcé que le marché est plus vaste et que les acheteurs et les vendeurs y sont plus nombreux.

D'autre part, le prix de revient, tout en restant personnel à tel entrepreneur A. ou B., se compose d'éléments sur lesquels la concurrence des autres entrepreneurs de la même branche ou de branches voisines, le taux des salaires et des transports, les prix de marché généraux des machines, des matières premières, etc., ou encore les changements de goûts et les exigences de la clientèle, — bref, toute une série de facteurs extérieurs à l'établissement de l'entrepreneur A. ou B. exercent constamment leur influence.

En somme, ce qui est personnel et particulier dans le prix de revient, tel que le calcule un entrepreneur A. ou B., est uniquement la combinaison et la coordina-

tion des éléments techniques et sociaux entrant en jeu. Et c'est dans cette combinaison et cette coordination que consiste le travail de l'entrepreneur capitaliste (1), que se manifestent ses qualités propres.

En outre, l'entrepreneur a rarement les mains libres dans cette œuvre qui lui est particulière. L'état général de son industrie et le développement éventuel du marché local, national ou international lui imposent d'ordinaire les procédés de fabrication, de transport et d'écoulement qu'il doit appliquer, sous peine de nuire à ses propres intérêts, voire même de se ruiner. Un entrepreneur pousse ici les autres. Si un industriel peut produire à meilleur marché que les autres, parce qu'il a renouvelé son outillage, élargi ses établissements ou introduit un nouveau procédé de fabrication, les autres entrepreneurs de la même branche sont généralement forcés de suivre l'exemple de leur concurrent, c'est-à-dire d'adapter leur production au nouveau développement de leur industrie.

D'autre part, il ne faut pas croire que l'entrepreneur capitaliste puisse du moins suivre sa volonté propre pour introduire toute amélioration, ou appliquer tout nouveau procédé qui lui plaît et qui, au point de vue technique, assurerait sa supériorité sur ses concurrents. Ici encore, la volonté individuelle doit se plier aux nécessités sociales.

Toute innovation technique n'est pas nécessairement un progrès économique et social : il faut encore que la vie sociale soit disposée de telle sorte qu'elle puisse en tirer des résultats utiles. Ce n'est pas tout d'introduire dans une fabrique les machines les plus perfectionnées ; il faut encore des ouvriers capables de s'en servir de façon profitable ; il faut aussi des commandes à exécuter en quantités suffisantes. Quand une invention est

1. Voir plus haut, pages 49-50.

trop prématurée pour être bien exploitée, quand une usine a été établie sur un trop grand pied pour s'adapter au cadre de l'industrie nationale ou à la consommation de sa clientèle présumée, elle peut, tout en étant équipée d'une façon merveilleuse, mener ses propriétaires à la faillite (1).

On voit par toutes ces considérations que les « frais de fabrication » d'une marchandise sont des éléments qui dépendent moins de la volonté personnelle de l'entrepreneur qu'on ne serait tenté de le croire à première vue.

1. Voir plus haut, chap. V, pages 143 et suiv., nos remarques sur le système Taylor.

Dans son livre sur les trusts anglais, M. Macrosty cite le cas de l'*English Sewing Cotton Company* dont les machines « n'avaient guère fourni, pendant quelque temps, sinon depuis le commencement de la combinaison, que la moitié de la production totale possible » et qui portait évidemment le poids d'un outillage et de bâtiments dont elle ne pouvait tirer un rendement suffisant. » (Voir HENRI W. MACROSTY, *The Trust Movement in British Industry*, chap. V, p. 133.)

On pourrait multiplier pareils exemples à volonté et pour les industries les plus différentes. Voici encore un cas typique : A cause, principalement, de leur extension trop rapide, les établissements d'électricité Bergmann, à Berlin, devaient, en 1912, effectuer leur fusion avec les établissements Siemens-Schuckert. A l'Assemblée générale de la Société par actions Bergmann, qui s'est tenue au mois de mai de la même année, on n'épargna pas les critiques à la Direction. M. Bergmann défendit sa cause dans un exposé curieux, persistant à affirmer que « le temps montrerait la justesse de sa politique d'expansion », opinion, du reste, sur laquelle il n'est guère plus possible de porter un jugement exact depuis la fusion de ses établissements avec ceux de Siemens-Schuckert. Notons bien que personne, dans l'Assemblée générale, ne doutait des capacités techniques extraordinaires de M. Bergmann. Un des actionnaires, rendant hommage au « génie » du directeur technique, fit cependant remarquer, en même temps, qu'un « collègue commerçant lui avait fait défaut ». On ne saurait mieux exprimer l'idée indiquée plus haut que le progrès technique doit répondre, pour donner tous ses fruits dans la production, aux exigences économiques et sociales. (Voir la *Frankfurter Zeitung* du 14 mai 1912, *Erstes Morgenblatt*, Art. *Bergmann Elektrizitäts-Werke, Akt. Ges., Berlin.*)

S'il en est déjà ainsi sous le règne de la libre concurrence, à plus forte raison, partout où celle-ci a fait place à l'entente des entrepreneurs capitalistes, c'est-à-dire au cartel ou au trust, le prix de revient cesse, jusqu'à un certain degré, de porter ce caractère particulier et personnel qui l'avait encore distingué auparavant.

Naissant donc sous la forme d'une différence entre deux grandeurs, dont l'une (le prix de marché des produits finis) est de caractère essentiellement social, tandis que l'autre (le prix de revient de ces produits pour l'entrepreneur) n'est particulier et personnel qu'en apparence et devient, par le développement technique des industries, de plus en plus dépendant de conditions sociales et générales de toute nature, — le profit d'entreprise est lui-même déterminé, pour la plus grande partie, par des conditions sociales d'un caractère général et souvent contraignant.

Nous pouvons comparer la situation de l'entrepreneur capitaliste à l'égard du milieu économique où il travaille, à celle d'un peuple pris à un certain moment de son histoire, ou à celle d'un individu quelconque dans son entourage social : l'entrepreneur capitaliste est l'artisan de son propre profit; mais il ne le construit pas de pièces choisies en toute liberté et d'après des méthodes de travail dépendant entièrement de sa volonté propre; il le fabrique de pièces qu'il trouve, pour la plus grande partie, toutes faites et d'après des méthodes qui lui sont imposées par le milieu industriel et son développement technique et par la concurrence avec laquelle il doit compter sur le marché local, national ou international.

C'est de même dans des conditions bien déterminées par le milieu social que l'existence d'un certain profit

d'entreprise est garantie à l'entrepreneur capitaliste.

Dans les publications économiques et financières, on fait encore parfois état de cette supposition naïve, qu'un entrepreneur n'arrivant pas à couvrir ses frais de production et n'étant pas à même de payer les intérêts des capitaux empruntés, pourrait fermer son établissement. Cela ne se fait pas si facilement, répondra le monde des affaires et, dans la grande industrie moderne, cela se fait moins encore que partout ailleurs. Au contraire, lorsque la concurrence est devenue si âpre que les prix ont cessé de permettre la rémunération du capital et ne couvrent même plus les frais de production, le grand industriel moderne, bien loin d'arrêter sa production, tâchera au contraire de l'augmenter, afin d'avoir, par la grande masse des marchandises qu'il jette sur le marché et la diminution des frais généraux qui en découle, un avantage sur ses concurrents.

Cela peut être vrai si l'on considère l'industriel isolé travaillant sous le régime de la libre concurrence; et, dans les périodes de stagnation qui précèdent les crises, on voit en effet souvent les fabricants produire au delà de toute raison, faisant des tentatives désespérées pour tenir tête à l'avalissement des prix qui est la conséquence de l'état général du marché (1). Mais ces procédés ne conservent pas longtemps leur efficacité; la crise, dans ces cas, viendra nécessairement déblayer le terrain et, en période de crise aiguë, — telles les crises de 1901-1902 et de 1907-1909, — les entreprises les moins aptes à la lutte succombent en quantités comme les fruits tombent des arbres trop chargés. La chute des établissements les moins bien équipés ou les moins favorablement situés diminue

1. Nous reviendrons à ce sujet dans notre théorie des crises.

de nouveau l'offre totale des produits sur le marché national ou international et rétablit l'équilibre.

Puis, ce qui n'est pas possible à l'entrepreneur isolé, l'est souvent, de nos jours, aux combinaisons d'industriels d'une même branche. Déjà par leurs premières ententes (1), les industriels arrivent souvent à restreindre d'un commun accord leur production en temps de stagnation des affaires ; dans les cartels et surtout dans les trusts, la réglementation de la production selon l'état momentané du marché devient même une des principales préoccupations des hauts administrateurs. Une combinaison comme le grand *Steel-trust* américain prescrit aux établissements affiliés, dans les périodes de stagnation des affaires, à quel pourcentage restreint — 60, 65, ou 80 0/0, etc. — il leur faut limiter leur production.

On voit qu'en définitive, en matière d'économie sociale comme dans la nature, l'eau coule de la montagne à la vallée, — non sans doute en ligne droite, mais par les voies les plus diverses et selon la constitution des terrains (l'image est de M. Grunzel). Et, si l'entrepreneur isolé ne dispose pas des moyens nécessaires pour s'assurer un profit d'entreprise, la classe capitaliste, considérée dans son ensemble, arrive à se garantir ce profit dans toutes les sphères de la production et de la distribution (2).

Considérons maintenant la grandeur du profit. Dans notre premier tome, il a été démontré que le prix de marché des produits livrés à la consommation directe ou à la consommation productive dépend, en dernière analyse, de toute une série de facteurs et est déterminé par de nombreuses conditions dont les unes concernent

1. Voir plus haut le chap. VI, pages 158-159.

2. Voir encore notre *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, p. 278.

les producteurs-vendeurs, les autres les acheteurs. La valeur de production et la valeur d'usage de ces produits participent, dans les proportions les plus diverses, à l'établissement définitif de la valeur de marché et de son expression en monnaie, le prix. C'est en somme une question à régler entre les parties en présence sur le marché, et il s'agit de savoir de quel côté se trouve le plus de puissance économique.

Mais il en est de même pour tous les éléments composants du prix de revient dont le producteur doit tenir compte. En effet, les prix de marché des matières premières et autres, le montant des salaires ouvriers, le prix de location éventuel des établissements et des terres, voire même celui de l'argent que l'industriel pourrait avoir besoin d'emprunter, — tous ces prix dépendent de rapports analogues de puissance économique entre acheteurs et vendeurs, échangeant leurs marchandises dans les conditions les plus différentes et les plus complexes.

Nous ne saurions donc donner, pour la différence entre le prix de marché obtenu par un entrepreneur et le prix auquel ses produits lui reviennent, une règle générale aussi précise que celle que nous avons pu formuler, dans notre premier tome, concernant le prix de marché des marchandises ou, dans le deuxième, pour le salaire ouvrier. Le profit d'entreprise étant une différence entre deux grandeurs qui dépendent de l'équilibre des puissances économiques sur des marchés différents, il ne saurait exister ni un taux « normal » ou « naturel » du profit, ni une loi générale quelque peu fixe, selon laquelle le profit d'un entrepreneur A. ou B. se déterminerait sur le marché des capitaux.

Le « profit moyen » tel que nous pouvons tenter de le définir est une moyenne entre les profits person-

nels les plus élevés que réalisent certains entrepreneurs particulièrement favorisés et l'absence de tout profit ; entre ces deux limites, toutes les positions intermédiaires sont possibles et, en somme, le terme de « profit moyen » reste toujours imprécis.

Le « profit moyen » que l'entrepreneur capitaliste entend réaliser et qu'il ajoute à ses frais de production et de circulation pour calculer le prix d'offre de ses marchandises, se rapporte, en définitive, à la valeur de production de ces dernières ; et ce profit se présente donc, aux yeux de l'entrepreneur, comme un élément constitutif réel de cette valeur (1).

La manière de voir adoptée déjà par Malthus (2) et plus tard par John Stuart Mill (3), suivant laquelle le profit d'entreprise fait partie des frais de production, est à la fois rigoureusement exacte au point de vue théorique et en accord avec les faits réellement observés, — si l'on n'a égard qu'à la valeur de production. Mais on sait que le prix obtenu sur le marché ne correspond pas toujours à cette valeur, pour la simple raison que le producteur doit compter avec le consommateur qui a, lui aussi, ses exigences.

Lorsque, sous le régime de la concurrence capitaliste, l'état du marché lui est défavorable, l'entrepreneur obtiendra souvent moins que le profit moyen usuel dans son industrie, si toutefois il arrive à réaliser un profit.

1. Voir à ce propos *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 273, 298-297 et 307.

2. T. R. MALTHUS, *Principles of Political Economy*, Chap. II, sect. III., Edit. Londres, 1820, pages 80 et suiv., trad. franç. de Maurice Monjean, Edit. 1846, pages 69 et suiv.

3. JOHN STUART MILL, *Principles of Political Economy*, livre III, chap. IV, §§ 4 et 5, Edit. Londres, 1867 (*People's Edition*), pages 280 et suiv. ; trad. Dussard et Courcelle-Seneuil, Edit. 1873, tome 1, pages 533 et suiv.

Lorsque, au contraire, le marché lui est favorable, il ne se laissera pas retenir par la pensée du profit moyen et profitera de l'occasion pour vendre ses marchandises au plus haut prix possible (1). C'est pourquoi nous avons dû constater que le profit d'entreprise, élément constitutif de la valeur de production, devient un surplus, un excédent perçu en plus du prix de revient de l'entrepreneur, si l'on a égard à la valeur d'échange et au prix de marché des marchandises.

La loi générale de la valeur d'échange et du prix de marché pour cette grande masse de produits d'usage courant à l'égard desquels la valeur de production exerce une influence prédominante (2), fait connaître en même temps la marge laissée au profit de différents entrepreneurs selon l'organisation technique éventuelle de leurs établissements et les prix de revient particuliers avec lesquels ils doivent compter.

A la limite inférieure de cette marge où le profit s'exprime par *zéro*, se trouvent tous les entrepreneurs produisant dans des conditions telles que pour eux le prix de revient atteint déjà à lui seul le prix de marché de leurs marchandises et qui pourtant ne peuvent obtenir davantage, car leurs produits ne trouveraient plus preneurs sur le marché s'ils exigeaient un prix plus élevé (3).

A la limite supérieure de la marge se trouvent les entrepreneurs ayant pu fabriquer leurs marchandises et les porter au marché dans les conditions les plus favorables. On a vu également que le profit moyen

1. Cf. ce qui est dit sur la *valeur d'échange subjective* dans *Théorie de la Valeur*, chap. XIV, pages 324-325.

2. Voir *loc. cit.*, chap. XV, pages 350-351.

3. Voir *loc. cit.*, p. 349, le cas des rails de chemin de fer livrés par établissement n° 2.

n'est obtenu que dans un seul cas : celui où le prix de marché général et la valeur de production personnelle (profit moyen inclus) coïncident exactement (1).

Pour les catégories plus restreintes de marchandises où la valeur d'usage se présente comme l'élément prédominant dans la création de la valeur d'échange, des limites inférieure et supérieure analogues se présentent. Cependant, le prix de marché s'établit pour ces marchandises d'après une règle générale différente (2).

Bien que, dans les limites qui viennent d'être indiquées, l'activité personnelle des entrepreneurs et leurs qualités propres puissent faire varier le profit très notablement, le profit moyen obtenu par les efforts réunis de tous est pourtant autre chose qu'une simple moyenne arithmétique de profits particuliers et accidentels échappant à toute règle. Cela est évident, car les entrepreneurs capitalistes sont obligés de travailler dans des conditions techniques et sociales sensiblement analogues : chaque industriel est contraint de s'adapter le mieux possible au développement technique général de sa branche et les oscillations de la demande s'imposent à tous avec la même force coercitive. Nous en avons parlé déjà dans notre premier volume en traitant de la tendance qu'ont les profits à s'uniformiser, et nous devons y revenir à la fin du présent tome, quand il nous faudra étudier de près le taux moyen du profit et le sens dans lequel il tend à varier suivant que l'on considère telle ou telle branche de l'industrie, ou telle ou telle époque. Ajournons jusque-là notre recherche des règles auxquelles l'observation nous montrera qu'est soumis le profit moyen obtenu par les entrepreneurs capitalistes.

1. Voir *loc cit.*, p. 350.

2. *Loc. cit.*, p. 353.

CHAPITRE XVIII

ROLE SOCIAL DE L'ENTREPRENEUR CAPITALISTE

Arrivés au terme de nos recherches sur les différentes sources du profit, après avoir indiqué les précautions à prendre et les difficultés à surmonter pour en déterminer la grandeur, nous concluons cette première partie du présent ouvrage par un examen rapide du rôle social de l'entrepreneur capitaliste et de sa place dans la vie économique moderne.

Revenons; à ce propos, à une constatation déjà faite ailleurs, à savoir que l'exercice d'un droit de propriété privée sur le sol et sur tous les moyens de production compris sous le nom de « capital » est la raison fondamentale permettant au profit d'entreprise provenant des diverses sources successivement étudiées ci-dessus, de tomber entre les mains de non-producteurs : capitalistes et propriétaires fonciers.

Dès notre premier tome (1), nous avons constaté que le sol et le capital sont certainement au nombre des éléments matériels requis pour la production et qu'il en sera ainsi sous toute forme de société; mais, il en est tout autrement des possesseurs de ces éléments matériels, lesquels ne participent actuellement à la production des richesses et ne président à leur répartition que grâce à une organisation particulière de la société :

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XVI, pages 384-385.

l'organisation « capitaliste ». Le profit d'entreprise, sous sa forme actuelle, est donc intimement lié à un certain régime de production correspondant à des institutions sociales et juridiques (1).

Si nous considérons maintenant dans leur ensemble les différentes sources du profit successivement étudiées, nous devons remarquer que l'entrepreneur capitaliste n'est inattaquable sous aucun rapport. Qu'on l'envisage comme exploitateur du travail manuel ou intellectuel de ses ouvriers et employés, ou comme accapareur de richesses naturelles, comme spéculant sur les besoins de ses concitoyens, ou comme usurpant les inventions et les perfectionnements techniques introduits par les meilleurs cerveaux de l'humanité, etc., — l'entrepreneur capitaliste ne peut espérer se faire tolérer qu'aussi longtemps que son rôle paraît indispensable à la vie sociale par l'absence de corporations qui pourraient assumer la responsabilité de la production et de la distribution des richesses au nom de la communauté entière.

Quant aux risques que court l'entrepreneur, ses prévisions pouvant rester irréalisées, il est évident que la collectivité des habitants d'une commune, d'une région ou d'un pays pourra toujours mieux en supporter les conséquences que n'importe quel particulier.

En somme, il n'y a qu'un seul aspect sous lequel, à première vue, l'entrepreneur capitaliste semble faire une besogne utile en soi : c'est qu'il assume souvent la direction technique ou financière de son établissement. Mais on sait que, dans les entreprises capitalistes les plus développées, le travail spécial de la direction technique ou financière se trouve en fait séparé déjà des

1. Voir encore l'Introduction du présent ouvrage, pages 19 et suiv.

fonctions propres du capitaliste (1). En tout cas, l'entrepreneur capitaliste est aussi bien remplaçable comme directeur technique que dans n'importe quelle autre fonction. Et, dès que la communauté de ses concitoyens, soit dans une commune, soit dans une nation entière, se sent capable d'intervenir et de diriger elle-même une branche de production ou de distribution, l'entrepreneur capitaliste perd sa raison d'être historique. Par l'évolution même de la société, il deviendra

1. Voir plus haut, *Introduction* p. 23 et chap. XVI, pages 419-420. Les porte-parole du capitalisme moderne se plaisent à embrouiller le problème qui nous occupe ici. Un représentant éminent de la grande industrie française, M. Henry Fayol, pendant de longues années chef d'un des plus importants établissements métallurgiques, est arrivé à donner l'analyse de ce qu'il considère comme la fonction spéciale du chef industriel et qu'il appelle l'*Administration*. Dans la *Revue de France* (numéro du 15 mars 1921) un de ses disciples, M. Robert Pinot, a résumé et élargi les conceptions de M. Fayol, en distinguant avec lui cinq éléments et cinq opérations, correspondant chacune aux qualités auxquelles se reconnaissent les chefs :

La première est la *prévoyance* qui « consiste à voir, par delà le présent, les lendemains, l'avenir de l'industrie où l'on est engagé ». (Nous suivons la terminologie de M. Pinot).

La deuxième, l'*organisation*, a un double aspect ; elle consiste « à munir l'entreprise de tout ce qui est nécessaire à son fonctionnement en matières et en machines », et « à recruter un personnel apte à le former, à discerner les compétences d'un chacun et à mettre chaque homme à la place qu'il est le plus capable de remplir ».

La troisième, le *commandement*, est « cet emploi de l'autorité personnelle par laquelle un homme s'impose à ses subordonnés ».

La quatrième, l'*coordination*, quatrième qualité, est « l'établissement de l'ordre et de l'unité dans la variété » ; c'est « une œuvre de synthèse et d'harmonie ».

La cinquième qualité, enfin, est le *contrôle*, « cette faculté d'observation investigatrice que les vieux corps de métiers appelaient avec leur exactitude pittoresque : « l'œil du maître ». (Article : *Le Chef dans la grande Industrie*, loc. cit., pages 112-113.)

M. Pinot explique que ces qualités du chef d'entreprise, que M. Fayol a eu le rare mérite de mettre en évidence, entrent en jeu, non seulement dans la « conduite intérieure » d'une affaire, mais aussi, et avec une efficacité plus grande encore, dans « les rapports

de plus en plus un anachronisme vivant, en conflit effectif avec les hommes parmi lesquels il vit.

Ceux-là même qui, parmi les économistes et les publicistes, servent avec le plus de zèle les intérêts des classes possédantes, ne tenteront de justifier le rôle social de l'entrepreneur capitaliste qu'en exposant les résultats momentanés de son intervention et surtout en comparant ces résultats avec ceux qu'ont donnés les régimes de production antérieurs.

Ils se plaisent encore à insister sur l'impuissance sup-

de l'affaire avec l'extérieur » où plusieurs facteurs exigent l'attention : le régime politique et la situation des partis du pays, le mouvement et les transformations sociales, etc. (*Loc. cit.*, pages 114-115.)

Tout cela est parfaitement exact. Mais les représentants de la grande industrie du genre de Henry Fayol et Robert Pinot, voudraient-ils nous permettre une observation qui est presque pour nos lecteurs une répétition ?

Ces aptitudes et ces qualités excellentes que doit posséder le chef d'entreprise moderne, *se vendent et s'achètent sur le marché*. Elles sont payées aux directeurs respectifs *quelques dizaines ou centaines de milliers de francs par an, avec parfois participation aux bénéfices de l'entreprise*.

M. Robert Pinot, secrétaire général de l'Union des Industries métallurgiques et minières, a une façon étrange de présenter cette vérité à ses lecteurs, sinon pour la dissimuler : « S'il arrive souvent, dans les affaires, dit-il, qu'on prenne les directeurs parmi les techniciens du laboratoire, de l'usine, des services administratifs, des services financiers, etc. », c'est parce que « à côté et en dehors de ces connaissances techniques, ils possèdent, ils ont montré des qualités d'un autre ordre : précisément celles que nous venons d'énumérer ». (*Loc. cit.*, p. 113.)

Parfaitement d'accord de nouveau ! Mais qui est ce « on » qui « prend » les directeurs ? Avouons-le, ce sont les actionnaires ou leurs représentants, le « Conseil d'administration » de l'entreprise. Les diverses qualités relevées par Fayol et Pinot sont des qualités de travailleurs extrêmement qualifiés pour la haute direction d'une grande entreprise industrielle, commerciale ou financière. Or, rien n'empêche ces travailleurs exceptionnels de rester à leur place lorsque, demain, les producteurs organisés auront remplacé les détenteurs de la propriété individuelle.

posée ou réelle des masses ouvrières à diriger elles-mêmes la production. A ce sujet, il y a des exemples quasi-classiques, constamment reproduits dans les livres et les périodiques des économistes orthodoxes : telle la « mine aux mineurs » de Monthieux, où les affaires furent mauvaises tant que les ouvriers travaillaient tous comme actionnaires et parurent s'améliorer à partir du moment où, en 1895, une partie d'entre eux continuèrent l'exploitation suivant le système capitaliste, aidés par des auxiliaires, jusqu'à ce que, en automne 1908, la mine fût contrainte de cesser définitivement son exploitation faute d'argent. Evidemment, pour porter ici un jugement quelque peu précis, il faudrait connaître de près les conditions techniques et économiques dans lesquelles s'est trouvée, dès l'origine, la mine de Monthieux et savoir si, sous un régime d'exploitation nettement capitaliste, le succès de l'entreprise aurait pu être meilleur. Mais, si même on pouvait prouver que l'entreprise aurait résisté plus longtemps sous une direction capitaliste moderne avec des ouvriers salariés, l'exemple ne prouverait que ceci : il y a des cas où l'on ne peut pas immédiatement sauter du régime de production capitaliste au régime de production ouvrier-coopératif.

Il s'agit ici avant tout d'une question d'éducation technique, intellectuelle et morale des masses et, si cette éducation n'est pas encore suffisante dans les différentes sphères de la production et de la distribution, l'opposition croissante contre le régime capitaliste montre pourtant qu'elle se poursuit et que l'entrepreneur capitaliste est menacé de se voir remplacer dans son rôle historique.

Les exemples d'entreprises ouvrières de production qui ont échoué et auxquelles on peut toujours opposer

les entreprises capitalistes qui on' fait faillite, ne prouvent donc rien au fond contre la légitimité des tendances anti-capitalistes et socialistes-ouvrières qui agitent de plus en plus les masses.

Il faut en dire à peu près autant de ces autres cas souvent cités, où les ouvriers gagnent davantage et arrivent à un bien-être plus grand dans les entreprises capitalistes qu'ils ne pourraient le faire en dehors d'elles et en travaillant isolément

Dans les publications des économistes orthodoxes abondent les exemples d'entrepreneurs capitalistes s'établissant dans une région pauvre, y apportant à des centaines de familles l'occasion de doubler ou même de tripler leur gain annuel par le travail régulier à la fabrique, substitué au travail irrégulier et ingrat des champs. C'est à l'initiative du fabricant nouvellement établi, dit-on, que la région est redevable du bien-être qu'elle puise à des sources inconnues avant lui ; c'est également grâce à son endurance et à sa perspicacité, aux perfectionnements qu'il a apportés et apportera à son outillage et à toute l'organisation de la production, que ces sources ne tarissent pas à la longue.

Aussi, dans des cas pareils, l'entrepreneur capitaliste ne manquera-t-il pas de se considérer lui-même et d'être considéré par les autorités du pays comme un « bienfaiteur de l'humanité ».

On peut d'abord poser ici la question de savoir jusqu'à quel point le succès obtenu doit être attribué uniquement à l'énergie individuelle et au génie de l'industriel ou de l'inventeur et si ce n'est pas aussi dans une large mesure à la collaboration de nombre d'autres individus travaillant à côté de lui et même au milieu social entier où ont pu agir utilement les innovateurs.

Puis, pour le cas de l'industriel, nous faisons remar-

quer que ce n'est pas d'ordinaire le rôle de bienfaiteur de l'humanité qui l'attire vers les régions pauvres où la main-d'œuvre est abondante et bon marché, mais bien tout simplement la perspective de réaliser des bénéfices extrêmement élevés. Et nous demandons si, dans les cas où, se montrant vraiment à la hauteur de leur tâche, les industriels vont installer leurs établissements au milieu d'une population particulièrement douée depuis des siècles pour certains travaux (les manufactures de dentelles dans les centres de l'industrie dentellière des Flandres, les fabriques de jouets en Thuringe, les fabriques de tissus de coton et de jute dans les centres de l'industrie textile des Indes anglaises et du Japon, et ainsi de suite), — nous demandons si, dans des cas pareils, ce sont les industriels qui doivent être considérés comme les bienfaiteurs des populations qu'ils exploitent, ou si ce n'est pas le contraire qui est plus près de la vérité. Dans tous les cas, l'exploiteur éclairé conserve quand même son caractère d'exploiteur, qui n'est pas tout à fait identique à celui de bienfaiteur (1).

Cela se voit souvent quelques dizaines d'années après l'établissement d'une nouvelle industrie dans une région quelconque par le développement unilatéral voire la

1. C'est ce qu'il faut également répondre à un économiste comme Böhm-Bawerk, quand il expose un cas où, en théorie, l'entrepreneur ne semble rien gagner et où tout l'avantage est du côté de l'ouvrier : ... « L'entrepreneur ne gagne rien ; celui qui gagne c'est l'ouvrier qui, au lieu des 520 florins qu'il aurait pu obtenir annuellement, dans une période de production de deux ans, comme entrepreneur indépendant, obtient 550 florins. On ne saurait parler, dans ces conditions, d'une exploitation de l'ouvrier et pas davantage d'une contrainte en vertu de laquelle il devrait louer ses services. » ... Blo. (B. VON BÖHM-BAWERK, *Kapital und Kapitalzins*, tome II, *Théorie positive du Capital*, livre IV, chap. II, p. 548.)

Evidemment tout dépend ici du sens qu'on attribue au mot d'exploitation.

dégénérescence de la population, l'augmentation du nombre des estropiés du travail et des cas de maladies professionnelles : tuberculose, saturnisme, phosphorisme, etc.

Abstraction faite encore de pareilles conséquences accessoires d'un système de production où l'intérêt particulier prédomine, il faut toujours, pour avoir une idée nette du développement capitaliste de la production et du rôle social de l'entrepreneur particulier, envisager à la fois les intérêts propres de cet entrepreneur et ceux des ouvriers qui lui servent de piédestal, sans oublier non plus les intérêts du grand public des consommateurs. Si l'on mettait toujours en regard les avantages dont jouissent les ouvriers salariés, les améliorations qu'ils parviennent à obtenir et les bénéfices que réalisent les entrepreneurs capitalistes eux-mêmes, on comprendrait mieux, assurément, les ferment's de lutte sociale que renferme le capitalisme comme régime de production et de distribution sociales.

Empruntons un exemple à la vie sociale d'avant la Guerre : Un lock-out général dans l'industrie du coton du Lancashire prit fin en novembre 1908 après une lutte d'environ sept semaines, et les 120.000 ouvriers et ouvrières jetés sur le pavé reprirent le travail. Si l'on recherche les causes de ce conflit sérieux entre patrons et ouvriers, on constate que, depuis la grande grève de l'industrie textile qui s'était terminée par l'accord de Brookland (*Brooklands Agreement*) de 1892-1893, les ouvriers et ouvrières de l'industrie cotonnière du Lancashire avaient bénéficié d'augmentations de salaires assez fortes, augmentations atteignant, dans certains cas, jusqu'à 23 0/0. On pourrait donc prétendre que, une période de dépression sévère étant survenue au commencement de 1908, les fabricants avaient bien le droit de s'appuyer

sur les stipulations de l'accord conclu pour réduire les salaires de leurs ouvriers. Aussi, dans la grande presse patronale anglaise, les plaintes n'ont pas fait défaut contre les ouvriers du Lancashire accusés de ne pas savoir ménager les intérêts de leurs maîtres. Cependant, les ouvriers cotonniers répondirent que, dans la période de 1893 à 1908, les bénéfices des patrons avaient augmentés plus encore que les salaires ouvriers et que, si beaucoup de fabricants avaient, par avidité, trop élargi leurs établissements à l'époque du « boom » et forcé outre mesure la production, c'était à eux d'en supporter les conséquences et de subir quelques années maigres après les années grasses.

Les exemples de ce genre abondent dans tous les pays et toutes les industries. On voit par là combien peu il s'agit, dans la production sociale, de rapports entre patrons-bienfaiteurs et ouvriers jouissant de bienfaits; on voit que, en dernière analyse, il s'agit au contraire toujours d'une lutte sourde ou déclarée entre deux classes de la société dont les intérêts matériels sont opposés. Et si les masses ouvrières doivent maintenant encore tolérer que toute la production soit organisée de telle sorte qu'un nombre restreint d'individus en tirent le plus de profit possible, cette organisation, tout en ayant été nécessaire à l'origine, apparaît de plus en plus, à notre époque, comme constituant un réel obstacle au progrès matériel, intellectuel et moral de la grande masse de la population qui, dès lors, n'a plus aucun intérêt à la laisser subsister.

Notons bien qu'il ne s'agit pas d'un parti pris pour ou contre ce personnage historique appelé l'entrepreneur capitaliste, mais d'une pure constatation de faits.

Au début de la production et de la distribution capitalistes, l'initiative particulière a été certainement néces-

saire autant qu'inévitable; et c'est surtout à cette initiative qu'il faut attribuer les grandes transformations qui se sont accomplies, depuis la fin du Moyen Age, dans le commerce, puis après, aux XVIII^e et XIX^e siècles, dans les différentes branches de l'industrie (1). Nous nous trouvons ici en présence d'un phénomène social d'ordre général; nous observons dans la production des faits analogues à ceux que l'on aperçoit à l'origine de tout parti politique ou social, des découvertes scientifiques, de l'exploration des régions inconnues et de la colonisation de ces régions, etc. Dans tous ces cas, on voit les individus les plus énergiques se soustraire, dans une certaine mesure, à leur milieu pour créer de nouvelles formes de vie préparées par les conditions sociales antérieures.

Mais, si le rôle de l'entrepreneur capitaliste a été inévitable et si, par là, se justifie devant l'Histoire l'accaparement à son profit des richesses naturelles : terres, rivières, chutes d'eau, chemins et routes, qui sont un patrimoine collectif; puis l'exploitation du travail des hommes; — tout cela n'empêche pas que les populations les plus avancées ne commencent à ressentir, à notre époque, comme un lourd fardeau, ces initiatives particulières et tous les privilèges dont jouissent les entrepreneurs capitalistes. C'est pourquoi le développement intellectuel des masses se traduit par des efforts continus et de plus en plus marqués pour mettre fin à ces initiatives et à ces privilèges.

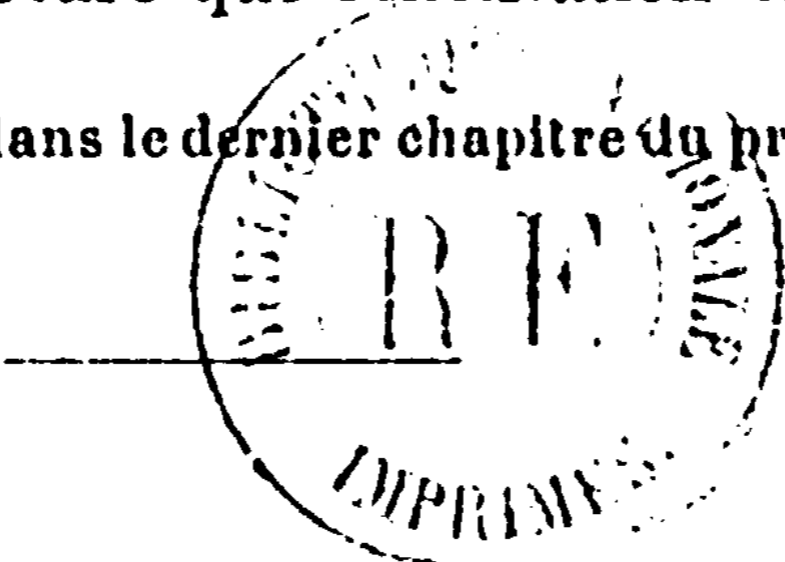
De même, un parti politique peut fortement subir à son origine l'influence d'une personnalité énergique s'imposant en *leader*; mais au fur et à mesure que le nouveau parti fait preuve de vitalité et gagne en exten-

1. Voir *Théorie de la Valeur*, chap. XIII, pages 261-262.

sion, à mesure que les membres du Parti progressent en esprit politique et en valeur intellectuelle, ses membres devenus capables d'agir par eux-mêmes, se passent de plus en plus de l'initiative des *leaders* et s'affranchissent de leur domination, ne leur laissant que la qualité de simples mandataires de leur parti.

On parle, dans ce dernier cas, de la « démocratisation » de ce parti politique, et c'est d'une façon analogue qu'on a déjà parlé de la « démocratisation des industries » (1). Le mot importe peu; ce qui importe, c'est le fait général que les initiatives personnelles, si importantes au début dans toute institution sociale, reculent nécessairement plus tard devant la volonté des masses, au fur et à mesure que l'institution se développe.

1. Voir nos conclusions dans le dernier chapitre du présent ouvrage.



FIN DU VOLUME I

TABLE DES MATIÈRES

PRÉFACE.....	7
--------------	---

PREMIÈRE PARTIE

INTRODUCTION

ANALYSE DES NOTIONS DE « CAPITAL » ET DE « PROFIT ».....	15
--	----

DEUXIÈME PARTIE

ORGANISATION TECHNIQUE DE LA PRODUCTION

CHAP. I. — Classification des entreprises capitalistes. Avenir des petites, moyennes et grandes entreprises.....	43
CHAP. II. — Division ou fractionnement des activités et décomposition de la production.....	76
CHAP. III. — Spécialisation de métier ou d'industrie.....	107
CHAP. IV. — Différenciation de la production. Centralisation et décentralisation	116
CHAP. V. — Travail en série. Standardisation. Chronométrage et Taylorisation	135
CHAP. VI. — Ententes et Combinaisons capitalistes.....	148
I. Introduction	148
II. Premiers accords des entrepreneurs capitalistes.....	154
III. Cartels allemands.	162
IV. Comptoirs de vente français.....	179
V. Pools et trusts des pays anglo-saxons.....	184
VI. Union et coordination des industries sous le régime capitaliste	196
VII. Causes profondes des combinaisons capitalistes et conditions techniques de leur développement.....	204

TROISIÈME PARTIE

SOURCES DU PROFIT

CHAP. VII. — L'exploitation du travail humain première source de profit.....	219
CHAP. VIII. — Direction technique des entreprises.....	243
CHAP. IX. — Accaparement de la nature.....	273
CHAP. X. — Concurrence et spéculation. Leur influence sur le profit	290
CHAP. XI. — Autres sources du profit.....	336

QUATRIÈME PARTIE

CONCLUSIONS SUR LES SOURCES ET LA NATURE DU PROFIT

CHAP. XII. — Considérations générales.....	351
CHAP. XIII. — Théorie Utilitaire. Ses conceptions du profit.....	354
CHAP. XIV. — Théorie de la Valeur-de-Travail et « Plus-value » ..	375
I. Exposition de la théorie.....	375
II. Critique de la théorie.....	388
CHAP. XV. — Double origine du profit.....	409
CHAP. XVI. — Le profit dans sa nature de sur-produit.....	418
CHAP. XVII. — Impossibilité de formuler une loi générale du profit. Le « profit moyen »	443
CHAP. XVIII. — Rôle social de l'entrepreneur capitaliste.....	453
TABLE DES MATIÈRES.....	465



ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

Publiées avec le concours du Collège libre des Sciences sociales

- I. — FARJENEL (Fr.). — La Morale Chinoise. Fondement des sociétés d'Extrême Orient, 1906. Un vol. broché 8 fr.; relié toile. 10 fr. »
- II. — MARIE (D' A.). — Mysticisme et folie, 1907. Un vol. broché 12 fr. »
- III. — LEROY (Maxime). — La Transformation de la puissance publique. Les Syndicats de fonctionnaires, 1907. Un volume broché 8 fr.; relié toile. (Épuisé)
- IV. — BONNET (H.). — Paris qui souffre. La Misère à Paris. Préface de Ch. Benoist, 1908. Un vol. broché. 12 fr. »
- V. — SIOARD DE PLAULOLES. — La Fonction sexuelle, 1908. Un vol. broché. 12 fr. »
- VI. — LEROY (Maxime). — La Loi. Essai sur la Théorie de l'autorité dans la démocratie, 1908. Un vol. in-8° br. 12 fr. »
- VII. — RECLUS (Ella). — Les Croyances populaires. La Survie des Ombres, 1908. Un vol. broché. 10 fr. »
- VIII. — RYAN (J.-A.). — Salaire et droit à l'existence, avec préface de L. Brocard, 1910. Un vol. br. 16 fr. »
- IX. — SERRIGNY (Bernard). — Les Conséquences économiques et sociales de la prochaine guerre. Préface de Frédéric Passy. 1910. Un vol. broché. 20 fr. »
- X. — CHARLES-BRUN. — Le Roman social en France au XIX^e siècle, 1910. Un vol. broché. 12 fr. »
- XI. — REGNAULT (D' F.). — La Genèse des Miracles, 1910. Un vol. broché. 12 fr. »
- XII. — VERNES (M.). — Histoire sociale des Religions, I, 1911. Un vol. broché. 20 fr. »
- XIII. — MÉTHODES JURIDIQUES (Les). — Leçons faites par MM. Berthélemy, Garçon, Larnaude, Pillet, Tissier, Thaller, Truchy et Gény, 1911. Un vol. in-8°, broché. 10 fr. »
- XIV. — OLPHE-GALLIARD. — L'Organisation des forces ouvrières, 1911. Un vol. in-8°, broché. 16 fr. »
- XV. — ŒUVRE SOCIALE (L') de la III^e République. Leçons professées par MM. Astier, Gouart, Groussier, Breton, F. Buisson, Bonneville, Borrel, Aubriot et Lemire. 1912. Un vol. in-8°, br. 10 fr. »
- XVI. — AMBROSIO (M. A. d'). — La Passivité économique, 1912. Un vol. in-8°, broché. 16 fr. »
- XVII. — LEFAS (A.). — L'Etat et les Fonctionnaires, 1913. Un vol. in-8°, broché. 20 fr. »
- XVIII. — OLPHE-GALLIARD (G.). — La force motrice au point de vue économique et social, 1913. Un vol. in-8°, broché. 14 fr. »
- XIX. — MONDOLFO (R.). — Le Matérialisme historique d'après Frédéric Engels. 1917. Un vol. in-8°, br. 24 fr. »
- XX. — L'avenir de l'expansion économique de la France. — Leçons professées par MM. Georges Renard, Victor Cambon, A. Souchon, Lepelletier, Jean Büffet, Germain Martin, P. de Rousiers, J. Bertillon, Daniel Bellet, Maurice Dufourmantelle, Courtois de Malleville, Farjenel, Montaroyos et Bernard Michel, 1918. 1 vol. in-8°, br. 28 fr. »
- XXI. — Vers la Société des Nations. — Leçons professées pendant l'année 1918 par MM. Ferdinand Buisson, Jean Brunhes, Aulard, J. Charles-Brun, Maxime Leroy, J. Ernest-Charles, Jean Hennessy, avec une Préface de Léon Bourgeois, 1919. 1 vol. in-8°, br. 12 fr. »
- I. — ATGER (Fr.). — La Crise viticole et la Viticulture méridionale 1907. Un vol. in-18, broché. 4 fr. »

BIBLIOTHÈQUE SOCIALISTE INTERNATIONALE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE ALFRED BONNET

(SÉRIE in-18)

- DEVILLE (G.).** — Principes socialistes, 1898. Deuxième édition, 1 volume in-18..... (Epuisé)
- MARX (Karl).** — Misère de la philosophie. Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon, 1908, nouvelle édition, 1 volume in-18..... 7 fr. »
- LABRIOLA (Antonio).** — Essais sur la conception matérialiste de l'histoire, 2^e éd., 1902, 1 vol. in-18..... (Epuisé)
- DESTREE (J.) et VANDERVELDE (E.).** — Le socialisme en Belgique, 2^e éd., 1903. 1 volume in-18..... 7 fr. »
- LABRIOLA (Antonio).** — Socialisme et philosophie, 1899, 1 vol. in-18..... (Epuisé)
- MARX (Karl).** — Révolution et contre-révolution en Allemagne, traduit par Laura LAFARGUE, 1900. 1 vol. in-18..... 5 fr. »
- GATTI (G.).** — Le socialisme et l'agriculture, préface de G. Sorel, 1902. 1 vol in-18..... 7 fr. »
- LASSALLE (F.).** — Discours et pamphlets, 1903. 1 volume in-18.. 7 fr. »
- TARBOURIECH (E.).** — Essai sur la propriété, 1903. 1 volume in-18. 7 fr. »
- LASSALLE (F.).** — Capital et Travail. 1904. 1 vol. in-18..... 7 fr. »
- LAFARGUE (P.).** — Le Déterminisme de Karl. Marx, 1909. 1 vol. in-18..... 8 fr. »
- MARX (Karl).** — Critique de l'Économie politique, 1909, 1 vol. in-18.. 7 fr. »
- BERTHOD (A.).** — P.-J. Proudhon et la propriété. 1910. 1 vol. in-18. 7 fr. »

(SÉRIE in-8)

- WEBB (Béatrix et Sydney).** — Histoire du trade-unionisme, 1897, traduit par Albert Mérix. 1 volume in-8..... 20 fr. »
- KAUTSKY (Karl).** — La question agraire — Etude sur les tendances de l'agriculture moderne, traduit par Edgard MILHAUD et Camille POLACK, 1900 1 volume in-8..... (Epuisé)
- MARX (Karl).** — Le Capital, traduit à l'Institut des sciences sociales de Bruxelles, par J. BORCHARDT et H. VANDERBYDT :
- LIVRE II. — Le procès de circulation du capital, 1900 1 vol. in-8. (Epuisé)
- LIVRE III. — Le processus d'ensemble de la production capitaliste, 1901-1902. 2 volumes in-8..... 40 fr. »
- KAUTSKY (K.).** — La politique agraire du parti socialiste, trad. C. POLACK, 1903, in-8..... 8 fr. »
- AUGE-LARIBE (M.).** — Le problème agraire du socialisme. La viticulture industrielle du midi de la France, 1907. 1 vol. in-8..... 12 fr. »

LE DEVENIR SOCIAL (Revue internationale d'économie, d'histoire et de philosophie). La Collection complète (1893 à 1898) Prix..... 100 fr. »

Ont été publiés dans cette revue des articles de :

MM. H. LAGARDELLE, J. DAVID, Ed. FORTIN, Ch. BONNIER, K. KAUTSKY, Gabriel DEVILLE, Antonio LABRIOLA, G. PLENKANOFF, Paul LAFARGUE, L. HERRIER, A. TORTORI, Ad. ZERBOGLIO, G. SOREL, Bened. CROCE, KOVALIEWSKY, ISSAIEFF, ARTURO LABRIOLA, P. LAVROFF, F. SALVIOLI, Conrad SCHMIDT, E. BERNSTEIN, E. VANDERVELDE, ENRICO FERRI, REYSSIER, etc.

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

Publiée sous la direction de Alfred BONNET

SÉRIE IN-8

- COSSA (LUIGI). — Histoire des doctrines économiques. Trad. Alfred Bonnet. 1889. 1 vol. br. *épuisé*
- ASHLEY (W.-J.). — Histoire et doctrines économiques de l'Angleterre. 1900. 2 volumes brochés. 30 fr. »
- SEE (H.). — Les classes rurales et le régime domanial au moyen âge en France 1902. 1 v. broché. 24 fr. »
- WRIGHT (C.-D.). — L'évolution industrielle des États-Unis. 1901. 1 vol. br. 14 fr. »
- CAIRNES (J.-E.). — Le caractère et la méthode logique de l'économie politique. 1902. 1 vol. broché. 10 fr. »
- SMART (W.). — La répartition du revenu national. Préface de P. Leroy-Beaulieu. 1902. 1 volume broché. 14 fr. »
- SCHLOSS (DAVID). — Les modes de rémunération du travail, avec préface de Charles Rist. 1902. 1 vol. broché. 15 fr. »
- SCHMOLLER (G.). — Questions fondamentales d'économie politique et de politique sociale. 1902. 1 vol. broché. 15 fr. »
- BOHM-BAWERK (E.). — Histoire critique des théories de l'intérêt du capital. 1902. 2 vol. brochés. 28 fr. »
- PARETO (VILFREDO). — Les systèmes socialistes. 1926. 2 vol. in-8 avec introduction de Bousquet G. H. 76 fr. »
- LASSALLE (F.). — Théorie systématique des droits acquis. Préface de Ch. Andler. 1904. 2 volumes brochés. 40 fr. »
- ROUBERTUS-JAGETZOW (C.). — Le capital. Trad. Chatelain. 1904. 1 v. broché. 12 fr. »
- LANDRY (A.). — L'intérêt du capital. 1904. 1 vol. broché. 14 fr. »
- PHILIPPOVICH (E.). — La politique agraire. Préface de A. Souchon. 1905. 1 volume broché. 12 fr. »
- DENIS (HECTOR). — Histoire des systèmes économiques et socialistes: *Les Fondateurs*. 1904-1907. 2 volumes brochés. 34 fr. »
- WAGNER (AD.). — Les fondements de l'économie politique. 5 vol. in-8. 104 fr. »
- SCHMOLLER (G.). — Principes d'économie politique. 6 vol. 1905-1908. 100 fr. »
- PETTY (SIR W.). — Œuvres économiques. 1905. 2 vol. brochés. 30 fr. »
- SALVIOLI. — Le capitalisme dans le monde antique. Trad. A. Bonnet. 1906. 1 v. br. 14 fr. »
- EFFERTZ (O.). — Les antagonistes économiques. 1908. 1 vol. broché. 24 fr. »
- MARSHALL (A.). — Principes d'économie politique. Trad. par Sauvaire-Jourdan et Bouyssy. 1907-1909. 2 vol. brochés. 44 fr. »
- FONTANA-RUSSO (L.). — Traité de politique commerciale. 1908. 1 vol. in-8 broché. 28 fr. »
- CORNELISSEN (C.). — Théorie du salaire et du travail salarié. 1908. 1 fort volume in-8 broché. 28 fr. »
- JEVONS (W. STANLEY). — La théorie de l'économie politique. Préface de P. Painlevé. 1909. 1 vol. in-8 broché. 16 fr. »
- PARETO (VILFREDO). — Manuel d'économie politique. Trad. de A. Bonnet. 1909. *épuisé*
- CANNAN (EDWIN). — Histoire des théories de la production et de la distribution dans l'économie politique anglaise de 1776 à 1819. 1910. 1 volume in-8 broché. 24 fr. »
- CLARCK (J.-H.). — Principes économiques dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique. 1911. 1 vol. in-8. 20 fr. »
- FISHER (I.). — De la nature du capital et du revenu. 1911. 1 volume in-8 broché. 24 fr. »
- LORIA (A.). — La synthèse économique. Étude sur les lois du revenu. 1911. 1 volume in-8 broché. 24 fr. »
- CARVER (TH. N.). — La répartition des richesses. Trad. R. Picard. 1913. 1 volume in-8 broché. 10 fr. »
- WEBB (S. ET B.). — La lutte préventive contre la misère. 1913. 1 vol. in-8 br. 16 fr. »
- HERSCH (L.). — Le Juif errant d'aujourd'hui. (40 tableaux statistiques et 9 diagrammes). 1913. 1 volume broché. 12 fr. »
- CORNELISSEN (Ch.). — Théorie de la valeur. 2^e éd. refondue. 1913. 1 vol. broché. 20 fr. »
- LÉROY (MAXIME). — La coutume ouvrière. Doctrines et institutions. 1913. 2 v. br. 36 fr. »
- KOBATSCH (R.). — La politique économique internationale. 1913. 1 vol. in-8 br. 24 fr. »
- TOUGAN-BARANOWSKY (M.). — Les crises industrielles en Angleterre. 1913. 1 volume broché. 24 fr. »
- KAUFMAN (D.-E.). — La Banque en France principalement au point de vue des trois grandes banques de dépôts. 1914. 1 volume in-8 broché. 28 fr. »
- LIEFMANN (D'ROBERT). — Cartels et Trusts. Evolution de l'organisation économique. Tr. par Savinien Bouyssy. 1914. 1 volume. in-8 broché. 10 fr. »
- OPPENHEIMER (F.). — L'économie pure et l'économie politique. 1914. 2 v. in-8. 40 fr. »
- AUSPITZ et LIEBEN. — Recherches sur la théorie du prix. 1914. 2 vol. in-8 (1 volume texte et 1 volume album). 30 fr. »
- FISHER (I.). — Recherches mathématiques sur la théorie de la valeur et des prix. Trad. par J. Morel. 1917. 1 vol. in-8 broché. 10 fr. »
- MASLOW (P.). — L'évolution de l'économie nationale. 1915. 1 vol. in-8 broché. 15 fr. »
- PIERSON (N.-S.). — Traité d'économie politique. 1916-1917. 2 vol. in-8 brochés. 50 fr. »
- SUBERCASEAUX. — Le papier-monnaie. 1920. 1 vol. in-8. 16 fr. »
- ROSCHER (W.). — Économie industrielle 2 v. in-8. 1920-1921. 40 fr. »
- WITHERS (HARTLEY). — Qu'est-ce que la monnaie? Le marché monétaire anglais, avec Préface de Charles Rist. 1 v. in-8. 1920. 12 fr. »
- ANSIAUX. — Traité d'économie politique. Tome I. Un vol. in-8, 2^e édit. 1926. 30 fr. »
Tome II. Un vol. in-8, 2^e édit. 1927. sous presse.
Tome III. Un vol. in-8, 1928. 60 fr. »
- SEE (H.). — Esquisse d'une histoire du régime agraire en Europe aux XVIII^e et XIX^e siècles. 1 vol. in-8. 1921, broché. 15 fr. »
- BOUNIATIAN. — Les crises économiques. 1 v. in-8, 1922. 2 fr. »
- RIST (CH.). — La déflation en pratique. Un vol. in-8, 1924. *épuisé*
- LIEFMANN (ROBERT). — Les formes d'entreprise. Un vol. in-8, 1924. 20 fr. »
- NICEFORO (A.). — La méthode statistique. Un vol. in-8. 1925. 50 fr. »
- SEE (H.). — L'évolution commerciale et industrielle de la France sous l'ancien régime. 1925. 1 vol. in-8. 35 fr. »
- FISHER (I.). — Le pouvoir d'achat de la monnaie. 1926. Un vol. in-8. 50 fr. »
- SCHWIEDLAND. — Économie sociologique. 1925. 1 vol. in-8. 40 fr. »
- ASHLEY (W.). — L'évolution économique de l'Angleterre, 1925, 1 volume in-8. 18 fr. »

SÉRIE IN-18

- MENGER (ANTON). — Le droit au produit intégral du travail. Trad. A. Bonnet. Préface de Ch. Andler. 1900. 1 volume broché. *épuisé*
- PATTEN (S.-N.). — Les fondements économiques de la protection. 1889. 1 vol. br. 5 fr. »
- BASTABLE (C.-F.). — La théorie du commerce international. 1900. 1 vol. broché. 8 fr. »
- WILLOUGHBY (W.-F.). — Essais sur la législation ouvrière aux États-Unis. 1903. 1 vol. broché. 7 fr. »
- DUFOURMENTELLE (M.). — Les prêts sur l'honneur. 1913. 1 volume broché. 8 fr. »

PREFACE

PREMIERE PARTIE INTRODUCTION

ANALYSE DES NOTIONS DE "CAPITAL" ET DE "PROJET"

DEUXIEME PARTIE ORGANISATION TECHNIQUE DE LA PRODUCTION

CHAP. I. - Classification des entreprises capitalistes. Avenir des petites, moyennes et grandes entreprises

CHAP. II. - Division ou fractionnement des activités et décomposition de la production

CHAP. III. - Spécialisation de métier ou d'industrie

CHAP. IV. - Différenciation de la production. Centralisation et décentralisation

CHAP. V. - Travail en série. Standardisation. Chronométrage et Taylorisation

CHAP. VI. - Ententes et Combinaisons capitalistes

I. Introduction

II. Premiers accords des entrepreneurs capitalistes

III. Cartels allemands

IV. Comptoirs de vente français

V. Pools et trusts des pays anglo-saxons

VI. Union et coordination des Industries sous le régime capitaliste

VII. Causes profondes des combinaisons capitalistes et conditions techniques de leur développement

TROISIEME PARTIE SOURCES DU PROFIT

CHAP. VII. - L'exploitation du travail humain première source de profit

CHAP. VIII. - Direction technique des entreprises

CHAP. IX. - Accaparement de la nature

CHAP. X. - Concurrence et spéculation. Leur influence sur le profit

CHAP. XI. - Autres sources du profit

QUATRIEME PARTIE CONCLUSIONS SUR LES SOURCES ET LA NATURE DU PROFIT

CHAP. XII. - Considérations générales

CHAP. XIII. - Théorie Utilitaire. Ses conceptions du profit

CHAP. XIV. - Théorie de la Valeur-de-Travail et "Plus-value"

I. Exposition de la théorie

II. Critique de la théorie

CHAP. XV. - Double origine du profit

CHAP. XVI. - Le profit dans sa nature de sur-produit

CHAP. XVII. - Impossibilité de formuler une loi générale du profit. Le "profit moyen"

CHAP. XVIII. - Rôle social de l'entrepreneur capitaliste

TABLE DES MATIERES