

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE
publiée sous la direction de Alfred Bonnet

L'ÉCONOMIE PURE

ET

L'ÉCONOMIE POLITIQUE

PAR

Franz OPPENHEIMER

PRIVAT DOCENT A L'UNIVERSITÉ DE BERLIN

TRADUIT PAR

M. W. HORN et H. STELZ

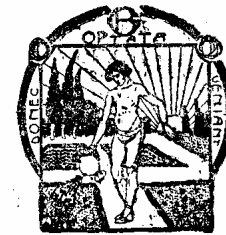
AVEC UNE PRÉFACE

DE

CHARLES GIDE

Professeur à la Faculté de Droit de l'Université de Paris

TOME PREMIER



PARIS (5^e)

M. GIARD & É. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

1914

PRÉFACE

Dans un passage du livre que nous avons l'honneur de présenter au lecteur, M. Oppenheimer, après avoir fait allusion à l'étonnement philosophique de celui qui entend parler pour la première fois de la non réalité du monde extérieur, ajoute : « Je propose d'appeler étonnement économique la surprise ressentie par l'être naïf lorsqu'il aperçoit et comprend pour la première fois les lois que nous avons exposées ici ».

M. Oppenheimer s'exagère peut-être un peu la naïveté de ses lecteurs, cependant il ne se trompe pas en croyant que son livre les étonnera et surtout, dirons-nous, les lecteurs français.

Il les étonnera d'abord par sa composition qui est, je ne dirai pas désordonnée, mais du moins d'une ordonnance qui ne ressemble en rien à celle de nos livres français.

Dès le début l'auteur nous fait monter sur « le haut plateau de la biologie » et de là nous montre toutes les sciences sociologiques tellement « enchevêtrées qu'une image plane ne suffit plus à les représenter et qu'il faudrait avoir recours à la troisième dimension » et c'est dans ce pays tourmenté qu'il nous invite à le suivre. Et la Table des Matières n'est pas un guide suffisant pour

se retrouver, car elle est elle-même très déconcertante par ses rubriques variées et inattendues, parfois pas facilement intelligibles. M. Oppenheimer a une terminologie à lui et qui est si complexe que la langue française dans sa simplicité ne peut pas toujours s'y plier : il n'a pas fallu moins que la coopération de deux traducteurs pour en venir à bout, et encore dans certains cas ont-ils dû se résigner à laisser tel quel le mot allemand.

Habités que nous sommes à trouver dans nos livres des divisions symétriques, des allées bien tracées, droites, larges, dont le regard peut dès l'entrée embrasser les claires perspectives, à la façon des jardins à la française, nous nous sentons déroutés en mettant le pied dans cette forêt vierge qu'est le livre de M. Oppenheimer : une fois dedans on ne sait plus par où l'on est entré ni par où l'on va sortir et on a souvent le sentiment de repasser par les mêmes endroits. Mais enfin il y a de la force et de la sève dans cette végétation exubérante : à côté d'elle nos traités d'économie politique paraissent un peu trop taillés au cordeau, et le lecteur pourra trouver, dans ce changement de points de vue, même pour les objets déjà connus, un renouveau d'impressions et des surprises heureuses.

Mais l'étonnement escompté par l'auteur se réalisera aussi en ce qui concerne la thèse essentielle du livre, qu'il appelle géocentrique, ce qui veut dire une façon de socialisme agraire. Or, c'est là une forme de socialisme qui n'a jamais trouvé beaucoup d'écho en France, parce que c'est un pays de petite propriété, en sorte que tout l'effort du socialisme français a été dirigé uniquement contre le capitalisme. Eh bien ! M. Oppenheimer prétend démontrer — et pour mon compte j'ai suivi sa démonstration avec d'autant plus d'intérêt que j'y étais déjà tout acquis — que le socialisme marxiste a commis

une erreur de tactique en faisant le siège de la propriété capitaliste : c'est la propriété foncière qu'il fallait battre en brèche : « la classe ouvrière s'acharne contre le point où les fortifications sont les plus fortes et néglige la porte presque ouverte qui mène au cœur de la place ».

Et voici le schéma de sa démonstration.

La terre, dès le temps où elle était encore surabondante et inculte, a été accaparée par ceux qui détenaient le pouvoir politique. Ils s'en sont rendus maîtres non point par l'occupation au sens économique du mot, qui n'est qu'une puérile légende, mais par la force des armes ou par la force des lois qu'ils faisaient eux-mêmes. Ainsi s'est constituée la grande propriété. Les travailleurs de la terre sont restés d'abord attachés à la glèbe, mais aussitôt que le servage a été aboli et que la liberté de résidence et de travail leur a été accordée, ils se sont rués vers les villes et par leur concurrence ont fait baisser le salaire des artisans ou, pour mieux dire, ont réduit les artisans indépendants au rang des salariés. Les employeurs ont *profité* de cette main-d'œuvre avilie au sens propre du mot, c'est-à-dire que le profit est né, et c'est ce profit capitalisé qui est devenu le Capital.

C'est donc la grande propriété foncière qui est la cause première de tous les désordres sociaux. C'est elle qui a créé le Capitalisme, lequel n'est qu'un facteur secondaire et dérivé. C'est elle qui a créé cette armée de réserve du travail dans laquelle l'industrie puise à discrétion la main-d'œuvre dont elle a besoin. C'est elle qui a créé les villes mamouths et le surpeuplement et la plus-value scandaleuse des terrains urbains. C'est « l'idole Jaggernaut dont le char fastueux roule depuis des siècles souillé jusqu'aux essieux du sang de ses victimes ».

Et il ne faut pas croire que ce soient là seulement histoires du temps passé : la même action funeste de la

grande propriété s'exerce aujourd'hui, la même pression agit encore pour refouler la population des campagnes vers les villes : « le mouvement migratoire dans chaque région varie en raison du carré des superficies de la grande propriété qu'elle contient ». Et c'est cette migration constante qui pèse sur le taux des salaires.

Et alors où est le remède ? Dans la marche inverse. Du jour où la grande propriété serait abolie et remplacée par la petite propriété, la population refluerait dans les campagnes : « la population se trouve triplée ou quadruplée par le morcellement » et la classe ouvrière des villes débarrassée de cette pression n'aurait pas de peine à se débarrasser elle-même du capitalisme. Le salariat lui-même disparaîtrait en même temps que la cause qui l'a créé : sol libre, peuple libre.

* *

Voilà, dira-t-on, une doctrine tout à fait socialiste, encore qu'elle diffère totalement du socialisme marxiste ? Socialiste, oui, dit M. Oppenheimer, mais *socialiste-libérale*. En effet, aussi fermement que les économistes de l'école libérale, il croit aux bienfaits de la libre concurrence : « ce sont ses idées qui sont les miennes, c'est sous son égide que je combats ». Même, tout aussi bien que Bastiat, il croit au progrès spontané et aux harmonies des rapports économiques.

Et s'il réclame l'abolition de la grande propriété c'est parce qu'elle constitue le seul et formidable obstacle à la libre concurrence, c'est parce qu'elle est le monopole d'où tous les autres dérivent, c'est parce qu'elle est « la corde qui étrangle » l'organisme économique et il suffira de la couper pour que celui-ci puisse se développer librement.

Au reste, M. Oppenheimer n'attend pas la réalisation

de son programme de mesures violentes, et même il n'insiste pas sur les mesures légales telles que le rachat de la terre, mais il semble se confier pour l'élimination de la grande propriété foncière à l'action des lois naturelles. Elle marche fatalement à sa destruction, dit-il, prise comme un étau entre deux forces, d'une part l'émigration vers les villes qui la prive de la main-d'œuvre ou tout au moins relève le salaire de ses ouvriers, d'autre part la concurrence des pays neufs (causée précisément par une autre forme d'émigration rurale) : on voit qu'entre l'élévation du coût de production et la baisse du prix des produits, la rente se trouve rongée petit à petit.

Mais ce n'est point parce que l'une est celle des riches et l'autre celle des pauvres. Non ! Le socialisme de M. Oppenheimer n'est nullement égalitaire : « le problème social ne consiste pas dans le fait que l'un possède plus que l'autre, mais que l'un exploite l'autre ». Que l'exploitation par la propriété foncière soit supprimée seulement, et après cela libre champ pour chacun et, comme disent les Américains, le diable pour le dernier !

Si la grande propriété est seule visée, c'est parce qu'elle est fondée sur le travail d'autrui, tandis que la petite n'est fondée que sur le travail personnel : celle-ci « est la condition de la liberté tandis que celle-là est la cause de la servitude » (mais alors la propriété du capital ne comporterait-elle pas, elle aussi, la même distinction ?).

Et non seulement M. Oppenheimer prête à la petite propriété toutes les vertus morales qu'il refuse à la grande, mais il lui attribue aussi la supériorité économique : la grande propriété, dit-il, « ne peut tolérer aucun progrès ». Je ne sais si ceci est établi pour l'Allemagne, mais en France ce n'est pas démontré. Par

exemple, en ce qui concerne la viticulture, c'est de la grande propriété que sont venus tous les progrès techniques.

En somme, si nous essayons de nous représenter la société future telle que l'auteur la souhaite et la voit déjà réalisée, ce qu'il appelle d'un nom un peu dévié de son acception ordinaire, « l'Economie pure », en l'opposant à « l'Economie Politique » qui est le régime actuel, nous voyons une Société surtout rurale, où les grandes villes seront rares et d'ailleurs éparpillées sur de si vastes espaces, qu'elles se confondront avec la campagne, sous la forme de cités-jardins ; dans ces villes les ex-salariés, devenus des artisans indépendants, recueillant et gardant pour eux tout le fruit de leur travail ; partout, aux champs comme à la ville, des associations coopératives procurant à ces petits producteurs ruraux et urbains à peu près toutes les ressources de la grande production ; la concurrence hostile qui existe entre vendeurs — contraire à l'intérêt général parce qu'elle tend à produire d'autant plus que les prix sont plus bas et à entretenir ainsi les crises — remplacée par la concurrence pacifique qui existe entre acheteurs et qui vise uniquement à l'abondance et à la satisfaction des besoins ; et le capital, « ce fils bâtard de l'esclavage et de la liberté », — de l'esclavage, c'est-à-dire de l'accaparement de la terre, de la liberté, c'est-à-dire de la liberté du domicile qui a supprimé le servage — réduit au rôle modeste de serviteur du travail et destitué de toute part dans le produit de ce travail.

Une telle société ressemblerait trait pour trait à celle que les coopératives ont toujours évoquée dans leurs visions d'avenir : c'est assez dire qu'elle nous serait très sympathique. D'ailleurs, cette concordance n'a pas échappé à M. Oppenheimer qui est lui-même très versé dans le mouvement coopératif et qui, loin de l'envisa-

ger avec une bienveillance un peu dédaigneuse, comme nos collègues de France, y voit au contraire « pour la méthode déductive les meilleurs objets d'observation », nous dirions plus : les amorces de la Société future.

*
* *

M. Oppenheimer n'est pas le premier à avoir formulé un système géocentrique. D'autres, et pour ne citer que les plus récents, Henri George, Walras, M. Loria, ont vu aussi dans la propriété foncière la cause de toutes les injustices et de toutes les inégalités sociales, le monopole type qu'il fallait extirper, George par l'impôt unique, Walras par le rachat, Loria par l'association. Et tous sont aussi des socialistes-libéraux en ce sens qu'ils ne veulent rendre la terre libre que pour mieux assurer la liberté des individus et la libre concurrence. Et même M. Loria voit aussi dans le capitalisme une simple dérivation de la propriété foncière.

Toutefois, ce qui différencie le système de M. Oppenheimer et l'autorise dans une certaine mesure à dire « qu'il l'a construit sur des fondements nouveaux avec des matériaux presque entièrement nouveaux », c'est qu'avant lui tous les griefs des [socialistes agrariens contre la propriété se fondaient sur certains caractères *économiques* de la limitation de la terre, tels que l'inégale fertilité créant la rente, ou la loi du rendement non proportionnel, ou la disproportion entre l'accroissement des subsistances et celui de la population — et c'est pourquoi il ne distinguait guère entre la grande et la petite propriété, — tandis que M. Oppenheimer rejette absolument tous ces vieux griefs pour ne retenir que la cause extra-économique, la cause *politique* (ou, comme dit Rodbertus, juridique) de l'accaparement du sol par la classe gouvernante. Aussi critique-

t-il les lois fameuses de Ricardo et de Malthus dans des pages qui sont parmi les plus intéressantes de son livre, quoique pourtant en ce qui concerne Malthus la véhémence de ses critiques dépasse la mesure.

Il est probable et même certain qu'au point de vue historique cette explication sera très critiquée, notamment en ce qui concerne l'origine et la filiation du capitalisme — qui ne serait qu'un campagnard émigré en ville : — mais ce qui semblerait pourtant confirmer les vues de M. Oppenheimer en ce qui concerne l'action de facteurs politiques dans le passé, c'est le fait que actuellement ces mêmes facteurs continuent à s'exercer pour la défense de la propriété foncière et le maintien de ses privilèges, surtout en France. A cette heure la propriété foncière bénéficie de toutes les faveurs, même de celles des socialistes — droits protecteurs d'une part, dégrèvements d'impôts d'autre part — tandis que la propriété mobilière est chargée de tous les péchés du capitalisme. Hier encore, au moment de se représenter devant les électeurs, la Chambre des Députés a déchargé la terre de 50 millions d'impôts en même temps qu'elle surchargeait les valeurs mobilières de 92 millions. Au train dont on va, l'impôt foncier sera bientôt complètement supprimé : quel chemin parcouru depuis le temps où les Physiocrates voulaient lui demander la totalité des revenus de l'Etat ! Il est vrai que cette faveur peut s'expliquer, parce qu'elle profite surtout à la forme de propriété chère à M. Oppenheimer, à la propriété paysanne.

C'est pourquoi le livre de notre éminent collègue nous paraît le très bien venu. Il ouvrira peut-être bien des yeux et, en tout cas, il montrera avec quelle hardiesse un professeur d'Université peut apprécier celle de toutes les institutions sociales qui est tenue pour la plus sacrée.

CHARLES GIDE.

PRÉFACE DE L'AUTEUR

Selon le philosophe Simmel, « chaque science se trouve enchâssée entre deux domaines philosophiques. L'un comprend les premiers principes, les axiomes qui servent de point de départ aux recherches particulières et qui ne peuvent être résolus par celles-ci puisqu'ils en forment la base. L'autre comprend les problèmes et les concepts qui découlent des recherches particulières et de leurs relations et qui ne trouvent pas place dans le champ restreint de l'expérience concrète. L'un est la théorie de la connaissance, l'autre la métaphysique des sciences particulières ».

Lorsque l'un de ces premiers principes sur lesquels s'appuie une science, lorsque l'un de ses axiomes se trouve annulé à la suite de nouvelles recherches, tout l'édifice doit être reconstruit aussi loin que se ramifie ce pilier branlant.

La portée d'un tel changement dépend du genre de la science en question. Une science en grande partie descriptive peut n'en être que faiblement affectée ; les systèmes de biologie et de zoologie, par exemple, restent intacts dans leurs lignes principales lorsque l'ancien axiome de la constance des espèces fut remplacé par

celui de l'évolution. Plus une science est déductive, plus la révolution est importante : lorsque Huyghens substitua à la théorie de l'émanation de la lumière de Newton celle des ondulations, lorsque l'atomisme de Lavoisier renversa la théorie du phlogistique, la pathologie cellulaire de Virchow l'ancienne pathologie humorale et solidiste ; lorsque Koch et Pasteur découvrirent les origines microbiennes de beaucoup de maladies — alors des pans entiers des vieux édifices scientifiques durent être abattus et reconstruits.

Mais s'il s'agit du principe fondamental d'une science essentiellement déductive, une reconstruction totale est nécessaire dans laquelle il reste à peine quelques pierres de l'ancien système : le système Copernic-Képler qui a dû abandonner l'axiome du géocentrisme a conservé à peine quelques noms et quelques faits de la théorie de Ptolémée.

L'économie sociale, cette branche importante de la science économique qui s'occupe de l'économie sociale est par essence une science déductive. Et, de plus, j'ai établi qu'elle a été jusqu'ici la déduction d'un axiome fondamental, le principe de l'*accumulation primitive*.

C'est cette vieille théorie, qui a ses racines dans la doctrine stoïcienne, d'après laquelle les différences économiques de fortunes et de revenus se sont formées au cours des siècles à la suite de relations purement économiques entre des citoyens libres et égaux, ainsi que les différences sociales qui en découlent, c'est-à-dire les classes.

Cet axiome de toutes les économies bourgeoises a été attaqué par un grand nombre de théoriciens qui ont soutenu une thèse diamétralement opposée ; ils ont dé-

claré que les différentes classes sociales, en tant que relations politiques entre individus non égaux en droit, ont d'abord été imposées par la « violence extra-économique » et que les différences économiques de fortunes et de revenus ont été à la fois le but et la conséquence de cette soumission par la force.

De cette différence de conception des faits ressort nécessairement une différence dans leur appréciation. Les deux partis reconnaissent que la « justice naturelle » doit être la pierre de touche des institutions sociales. Mais pour les économistes bourgeois l'existence de classes économiques et sociales est regardée comme naturelle et juste, tandis que leurs adversaires les considèrent comme contraires à la nature et injustes.

Quelques-uns de ces adversaires comptent parmi les plus grands créateurs de systèmes économiques. Ils se sont trouvés amenés à déduire de leur nouvel axiome un nouveau système scientifique. Aucun d'eux n'y est arrivé complètement ; à part quelques disciples parmi les plus fervents, tout le monde est d'accord sur ce point. Robertus dont le génie pénétrant embrassait toute l'histoire universelle a été induit en erreur par la théorie — incomplète, pour ne pas dire plus — de Ricardo sur la valeur en travail ; Carey et son élève Dühring furent trompés par leur conception inexacte du problème de la rente foncière. Et enfin Karl Marx qui a détruit avec autant de force que de succès l'« abc enfantin » de l'accumulation primitive de la *grande propriété du capital* a trop négligé l'origine, l'essence et l'importance économique et sociale de la *grande propriété foncière*.

Tous ces grands cerveaux et ces nobles cœurs ont créé pour un nouveau système de l'économie des substructions précieuses ; ils ont cimenté les clefs de voûtes qui sou-

tiendront le nouvel édifice. C'est surtout à Karl Marx que nous devons beaucoup. Cependant quand il s'est agi de construire quelque chose de positif, il n'a eu, lui aussi, qu'un demi-succès.

Dans la partie négative, dans la critique de l'ancien axiome et de la déduction qui en découle, ils ont presque tout fait ; c'est à Rodbertus surtout que revient cet honneur. Il ne restait que peu de chose à ajouter ; aucune objection ne peut atteindre leur critique exacte et complète.

J'ai essayé cependant dans le troisième chapitre des « fondements » de ce livre d'apporter de nouvelles preuves contre l'ancien axiome et en faveur du nouveau afin de réfuter les derniers arguments des faibles d'esprit et des malveillants et je suis persuadé d'avoir fait taire toutes les objections. La déduction et l'induction, l'une au moyen d'arguments, l'autre au moyen de chiffres indiscutables, conduisent au même résultat : ce ne sont pas des relations économiques entre citoyens libres et égaux en droit, mais des relations politiques de vainqueurs à vaincus qui ont créé les différentes classes sociales et économiques.

Par suite de cette conviction, la tâche qui s'imposait impérieusement à mon esprit, était d'essayer à mon tour de déduire, en partant de ce nouvel axiome, un nouveau système économique. C'est cette tentative qui fait l'objet de ce livre : doit-on la considérer comme une simple transformation ou comme une reconstruction de toutes pièces ? Mes critiques décideront de la question.

En tout cas, il s'agit d'une œuvre qui repose tout entière sur les axiomes qui lui servent de point de départ. Aussi est-ce mon droit d'exiger que mes critiques portent toute leur attention sur la position stratégique qui défend

tout l'ouvrage. Pour cela ils devront répondre à ces deux questions décisives.

Premièrement : est-il vrai que la théorie de l'accumulation primitive soit l'axiome de toutes les économies bourgeoises qui ont paru jusqu'à ce jour ?

Deuxièmement : s'il en est ainsi, est-elle vraie ou fausse ?

La réponse à ces questions est-elle la condamnation de mon point de vue, alors tout ce que j'ai peut-être encore apporté de nouveau et d'utilisable est sans importance ; mais si la critique approuve ma conception, qu'importent les erreurs et les fautes de détail — car je ne doute pas un instant qu'il n'y en ait. J'accepterai avec reconnaissance toute critique qui s'attaquera à ces deux questions, même si elle les décide contre moi ; j'écarterai *a limine* comme insuffisantes celles qui, sans répondre à ces exigences, se borneront à des objections de détail.

J'avoue que j'attends avec confiance une telle épreuve. Non seulement parce que, comme je l'ai déjà dit, le fondement critique du nouvel axiome me semble au-dessus de toutes les attaques, mais encore pour les raisons suivantes.

D'abord toutes mes idées ont leurs racines dans Adam Smith, que toutes les écoles vénèrent, malgré quelques faiblesses dans le détail, comme le maître des maîtres. Tout ce qui, du point de vue des théories postérieures, pourrait paraître comme les paradoxes les plus osés se trouve en toutes lettres dans son *Wealth of Nations*.

Ensuite la déduction de ma prémisse m'a amené à des conséquences inattendues dont l'exactitude se trouva vérifiée par les faits. Je me contenterai d'exposer la plus surprenante.

De l'axiome de la formation des classes par la puissance extra-économique découlaient quelques principes

de classification qui se révélèrent ensuite comme la clef de tous les problèmes particuliers. Le plus important fut la séparation plus nette que chez Ad. Smith et même chez A. Wagner entre les catégories de l'économie pure et de l'économie politique ; une analyse plus approfondie que je fis du concept « Monopole » fut presque aussi riche de conséquences. Ce concept, autrefois la lice préférée où combattaient la théorie bourgeoise et la théorie socialiste, avait été écarté depuis longtemps ; je découvris que la rente foncière et le profit étaient de véritables « gains de monopole » provenant du monopole de classe, c'est-à-dire d'un monopole de droit privé.

Lorsque j'arrivai alors à la rédaction définitive de la théorie des parties constituantes de la valeur d'échange, il fallut grouper les différentes combinaisons qui découlaient de ces deux principes de classification : d'une part dans l'économie pure et dans l'économie politique, d'autre part dans la concurrence libre et sous une relation de monopole. J'y réussis enfin après de nombreux essais infructueux et j'obtins tout à coup les catégories de la distribution ; les trois espèces de revenus : rente foncière, profit et salaire se trouvaient déduites sous toutes les formes imaginables.

Cela à ma grande surprise et à ma grande satisfaction.

A ma grande surprise : j'étais en effet si peu préparé à ce résultat que dans mon plan j'avais fait de la théorie de la distribution l'objet du chapitre suivant — et à ma grande satisfaction, car j'avais trouvé sans le vouloir la réalisation d'un idéal que je portais depuis longtemps et qui m'avait semblé irréalisable, idéal que je considère comme le postulat de l'économique : faire dériver du concept de la valeur les revenus et leur distribution.

Que je sois arrivé souvent, contre mon attente, à de

tels résultats, voilà la seconde raison qui me fait croire que je tiens de plus près la vérité que mes devanciers. Car ils sont pour la méthode déductive ce qu'est la preuve pour l'arithmétique.

Je les considère enfin comme le signe que la déduction de ma prémisses m'a amené plus près du but de toute classification, plus près de ce que je nommerai le « système naturel » d'une science. Celui qui le possède a plus que le fil d'Ariane qui le conduit à travers le labyrinthe des faits ; il a un filet qu'il jette sur les choses et à travers les mailles duquel aucun phénomène important ne peut échapper ; il possède la harpe d'Orphée, dont le son rassemble les pierres inertes en une voûte harmonieuse qui soutient l'édifice de la nécessité et de la beauté.

Avoir accompli cette œuvre colossale d'un seul coup, c'est un résultat dont je ne saurais me flatter. Mais si je compare l'ordonnance des matières dans cet ouvrage et dans ceux de mes devanciers, j'ai la conviction de m'en être rapproché d'une coudée. Chez eux j'ai trouvé tout au plus un « système artificiel » et souvent pas même une tentative de systématisation — ici, c'est une harmonie, un rythme intérieur, qui ne peut venir que de l'essence même des choses et que les choses elles-mêmes m'ont dicté. Ce système n'a pas été fabriqué, il n'a pas été imaginé ; je ne me suis pas mis à l'ouvrage avec des rubriques toutes faites, je n'ai pas étiré ou estropié les faits sur le lit de Procuste d'un schéma inventé de toutes pièces, mais démolissant et reconstruisant sans cesse je n'ai eu de repos que chaque pierre nouvelle apportée à l'édifice ne fût étayée solidement par les précédentes. Amené ainsi à classer de nouveaux matériaux que j'avais négligés, j'ai dû à chaque instant contrôler et préciser mes définitions, revoir et améliorer les théories particulières.

Et l'ordre que j'ai suivi dans ce livre s'est aussi imposé à moi ; j'ai été amené à terminer la société économique par les *personnes économiques* et à commencer la théorie de l'économie sociale par l'*économique personnelle*, à terminer celle-ci par un chapitre important de la théorie de la valeur dont la seconde partie forme le point de départ de la théorie de l'économie de marché, si bien que le problème de la valeur, le plus important de la science économique, se trouve traité en une seule fois. Et chaque chapitre particulier a, comme l'ensemble, son rythme, son harmonie.

* * *

Il est inutile d'entrer dans les détails, le système que j'expose ayant dû être construit sur des fondements nouveaux avec des matériaux presque entièrement nouveaux. Mais il est nécessaire de fixer sa position dans l'histoire des théories scientifiques ; il constitue la doctrine économique du *socialisme libéral*.

A partir d'Adam Smith les théories prennent deux directions différentes suivant les deux tendances qui se trouvent côte à côte, souvent en opposition l'une à l'autre, dans l'œuvre principale du maître : la théorie de classe pseudo-libérale de la bourgeoisie et la théorie humanitaire véritablement libérale et sociale. L'économie bourgeoise, partant de la première, complète sa dogmatique en y ajoutant la loi de la population et devient la « *dismal science* » du plus profond pessimisme sociologique. Elle fête son apogée dans Ricardo, qui devient lui-même le point de départ de deux directions différentes : l'économie vulgaire des épigones et le système grandiose du collectivisme marxiste.

La seconde école a son origine dans la partie sociale-libérale du système de Smith. Elle n'accepte pas la loi de la population et conserve de ce fait la tendance optimiste de la doctrine primitive. Parmi ses précurseurs, il faut citer Jones ; son représentant le plus marquant est Carey qui est encore *social-libéral*. Dühring, qui a continué les idées de Carey, en a fait le *socialisme libéral*, c'est-à-dire la croyance à la réalisation d'une ordre social dans lequel l'individualisme économique garde ses droits et se manifeste dans une concurrence tout à fait libre, et où il n'existerait cependant qu'une seule espèce de revenu, le revenu du travail, pendant qu'il ne resterait que des traces insignifiantes du profit du capital et de la rente foncière, ce qui équivaut à la disparition des classes économiques et sociales.

Le socialisme libéral de Dühring a reçu son complément le plus précieux par une solution tout à fait nouvelle du plus difficile de tous les problèmes de la distribution, du problème de la rente foncière. C'est Theodor Hertzka à qui revient l'honneur d'avoir trouvé le correctif qui compense dans l'économie pure les différences naturelles de qualité et de situation des propriétés rurales ; il s'agit de la « *tendance vers la dimension naturelle* » que j'ai exposée en détail dans le onzième chapitre.

Le système de Hertzka n'était pas encore le « *socialisme scientifique* » au sens strict de Marx. A ce point de vue, il était même par rapport à Dühring un retour en arrière. Il tendait à « *inventer de toutes pièces* » l'ordre socialiste de l'avenir, « *au lieu de le découvrir dans l'évolution de la société capitaliste* ». Je me suis efforcé de le débarrasser de cette grande part d'utopie qu'il contenait ; j'ai supprimé non seulement cette idée tout à fait fautive d'établir la société future de l'avenir au delà des

limites de la civilisation, dans les déserts de l'Afrique centrale, mais aussi tous les traits « interventionnistes » plus acceptables. Hertzka croyait nécessaire de régler la libre concurrence entre les sociétés coopératives par des dispositions légales laissant ouvertes à la main-d'œuvre toutes les branches de la production ; ceci est inutile, la concurrence se réglant elle-même par ses propres forces.

Je me suis efforcé avant tout de satisfaire à la condition que je considère avec Marx comme la pierre de touche de tout socialisme scientifique. Je n'ai pas inventé mon système, mais je prétends qu'il sera réalisé sous peu par les tendances immanentes à l'évolution de l'économie capitaliste. Il mûrit dans son sein et verra bientôt le jour, que les contemporains facilitent ou non son éclosion.

Il s'agit donc bien d'un socialisme scientifique au sens de Marx ; à part quelques grands-prêtres fanatiques, j'espère que personne n'en doutera, bien que ce soit un *autre* socialisme scientifique que celui de Marx. Celui-ci ne considérant que le pseudo-libéralisme de la grande bourgeoisie vit dans le libéralisme quel qu'il soit l'ennemi irréconciliable du socialisme. Je pense au contraire que le vrai libéralisme qui ne sert pas les intérêts d'une classe, mais ceux de l'humanité lésée dans son droit et sa liberté, est *identique au socialisme*.

C'est pourquoi, devant le tribunal de la science, je viens faire appel du jugement qui a condamné autrefois le libéralisme. Ce sont ses idées qui sont les miennes ; c'est sous son égide que je combats, sans me soucier des sarcasmes et du mépris sous lesquels on a enseveli l'idole qu'on avait d'abord adorée.

Il demandait la suppression de toutes les positions sociales de force établies par la violence extra-économique, c'est-à-dire en opposition avec le droit naturel ; et il pré-

disait que l'harmonie de tous les intérêts économiques en serait la conséquence.

Je demande la même chose et je prédis la même chose, en principe. Seulement j'accuse d'être une position de force contraire au droit naturel une institution que mes devanciers considéraient comme une création du droit naturel, et je demande sa suppression. Cette position de force, c'est l'accaparement par la grande propriété foncière du sol dont sont expropriés ceux qui désirent le cultiver.

C'est elle seule qui a « privé le peuple de ses moyens de production » ; sans elle, il y aurait aujourd'hui encore de la terre libre pour tous ceux qui voudraient l'utiliser. Sans elle, la classe ouvrière comprenant tous les déshérités, tous ceux qui sont privés de leurs propres moyens de production, n'existerait pas. L'accaparement du sol a « produit la relation capitaliste » et il la « reproduit » aussi longtemps qu'il existe. Empêchez cet accaparement en supprimant la grande propriété foncière — la classe ouvrière et la relation capitaliste disparaîtront aussitôt. Le socialisme deviendra alors la réalité : une économie sociale, dans laquelle il n'existe qu'une seule espèce de revenu, le salaire du travail, et dans laquelle la rente foncière et le profit ont presque complètement disparu ; — une économie sociale qui ne se distingue que par un seul trait fondamental de notre économie actuelle, c'est que chacun ne possède que le sol qu'il cultive ; — où la liberté entière de la concurrence économique et de l'individualisme économique règle seule les relations d'échange, — et où existe cependant l'« harmonie parfaite de tous les intérêts économiques », c'est le *socialisme réalisé par le libéralisme*. Ce n'est pas une construction non viable comme l'« Etat futur » collectiviste, mais un orga-

nisme débordant de vie, l'organisme même de l'économie qui nous entoure, délivré seulement de la corde fatale qui l'étranglait et ayant recouvré toute sa santé.

On n'ira pas reprocher à cette société idéale, qu'elle est irréalisable pour des raisons psychologiques, parce que les hommes devraient être des « anges » pour la maintenir. Il faudra d'autres raisons ; je doute fort que l'on puisse trouver des arguments économiques.

Ce livre est la partie économique d'un travail plus étendu, auquel je suis occupé depuis douze ans et que j'ai renoncé à publier en un seul ouvrage, parce que les considérations critiques que je ne pouvais éviter auraient interrompu désagréablement le cours des idées. Il devait être intitulé : *Le socialisme libéral comme système de sociologie*.

Tout ce que j'ai publié soit sous forme de livre, soit sous forme d'articles de revues, est tiré de cet ouvrage. Il en est de même de ce livre. Il complète la partie positive concernant l'économique. L'argumentation critique se trouve déjà dans mes livres sur la *Loi de la population de Malthus* (1903), le *Principe fondamental de la doctrine sociale de Marx* (1903) et dans la *Théorie de la rente foncière de David Ricardo* (1909). Auparavant avaient paru des traités touchant la politique économique (*Société coopérative de colonisation*) (1896) et l'histoire économique (*La grande propriété foncière et la question sociale*) (1898). Les deux derniers livres contiennent en outre les principes de la théorie exposée en détail dans cet ouvrage ; je tiens à déclarer que je les accepte aujourd'hui encore jusqu'aux moindres détails. Je publierai bientôt un supplément à cet ou-

vrage dédié aux « gens de métier » avec des renvois et des critiques qui ont dû être supprimés ici à cause du manque de place et du caractère populaire de ce livre. J'y répondrai aussi aux critiques de ce premier ouvrage.

De la seconde partie de mon système concernant la philosophie de l'histoire et la philosophie du droit, il n'a paru encore qu'un seul chapitre qui fait l'objet du livre de *l'Etat* (1908). J'espère pouvoir publier bientôt le reste, dont une grande partie n'est encore qu'esquissée. J'ai récapitulé rapidement les résultats principaux des publications antérieures, autant que cela était nécessaire pour l'unité du livre, notamment dans l'introduction sociologique, dans le livre quatrième où est exposée la critique de la théorie classique de la distribution et dans les considérations de philosophie sociale qui terminent l'ouvrage.

Gross-Lichterfelde, juin 1910.

D^r FRANZ OPPENHEIMER.

LIVRE PREMIER
FONDEMENTS DE L'ÉCONOMIQUE

CHAPITRE PREMIER

INTRODUCTION SOCIOLOGIQUE

A. L'unité de la science.

Il n'existe qu'une seule Science. Toutes les frontières que l'homme a tracées entre les différentes disciplines ne sont pas des bornes naturelles, mais des lignes conventionnelles, semblables à celles qui séparent les divisions administratives d'un Etat centralisé. Comme celles-ci, les sciences jouissent bien d'une certaine indépendance, mais elles vivent cependant *une* vie collective, soumises à *une* volonté collective.

Ou bien, choisissons une image plus exacte. Comparons l'ensemble des sciences à un immense continent que domine un vaste système montagneux, aux nombreuses ramifications, qui dresse vers le ciel ses cimes hardies. De ses glaciers descendent des vallées, qui vont s'élargissant, reçoivent de nouvelles vallées et de nouveaux cours d'eau ; enfin les fleuves majestueux roulent leurs flots dans la plaine, vers les basses terres qui s'avancent en nombreuses presqu'îles dans l'Océan.

Sur ce rivage abordent les colons auxquels est concédé le

nouveau territoire, les disciples de la Science. Ils trouvent sur les presqu'îles fertiles de faciles conditions d'existence. Le sol vierge donne ses fruits, sans culture : ce sont les faits mûris, gisant à la surface dont la récolte et le classement n'est qu'un jeu. Ainsi prennent naissance les sciences descriptives : la zoologie, la botanique, la géologie, la chronique historique, etc. C'est une période d'insouciance indépendante ; la nature semble avoir fixé elle-même les limites immuables de chaque domaine ; car chacun est une presqu'île séparée des autres par l'océan qui baigne son rivage et ne communiquant avec elles que par le continent. Aucun doute, par exemple, ne peut subsister sur la question de savoir où commence et où finit le royaume de la zoologie ?

Mais peu à peu tout le terrain fertile se trouve occupé et le défrichement avance vers le centre du pays. Le travail devient plus pénible. Il faut labourer plus profondément le sol pour lui faire rendre de nouvelles récoltes de faits : déjà l'on creuse des galeries à travers les collines, derniers contreforts que le massif central envoie vers la plaine. Et déjà sur les plateaux commencent des différends, des querelles de frontière ; c'est là que les pionniers se rencontrent venant l'un de droite, l'autre de gauche et chacun d'eux réclame la nouvelle terre pour son royaume. La zoologie et la botanique se contestent le domaine des êtres primitifs, à la fois plantes et animaux sans être aucun des deux. A demi réconciliées, elles se heurtent un peu plus loin à la géologie qui revendique le monde des plantes et des animaux fossiles.

Avant que ces différends de frontière aient pu être apaisés, les sciences d'abord descriptives sont devenues historiques, se posant le problème de la genèse, de l'évolution des choses. Le roi de la création, l'être à la démarche altière jetant partout ses regards dominateurs, posant à la nature entière son « pourquoi » implacable a ouvert des horizons nouveaux. L'esprit humain après s'être exercé à la recherche des problèmes arithmétiques que posèrent les mouvements des astres

aux observateurs nocturnes errants sur les vastes plaines, réclame toujours plus impérieusement une réponse aux questions vitales : D'où est-ce que je viens ? Où vais-je ? Avec des yeux mieux armés, il apprend à reconnaître l'infiniment petit et l'infiniment distant. Le microscope lui révèle dans la cellule l'unité primitive de la vie. Le spectroscopie lui révèle l'unité de la matière à travers les plus vastes espaces sidéraux conquis par le télescope. Et l'unité merveilleuse de la Science se montre à lui de plus en plus clairement. C'est justement au cours des travaux sur les terrains limitrophes, pendant les luttes de frontière, que se manifestent les lois d'ordre supérieur dominant des territoires plus vastes et plus étendus que les plus hautes abstractions des disciplines particulières. Il devient évident que sans la connaissance de ces lois plus hautes, les anciennes disciplines ne peuvent plus être ni enseignées, ni apprises. Dans l'évolution de la science, comme dans la vie de l'Etat, c'est de la lutte de frontière que se développe graduellement l'union, l'Etat unifié : les anciennes frontières politiques ne sont plus que des lignes de démarcation conventionnelles entre les districts que seules des raisons d'opportunité séparent. Le puissant processus de fusion se poursuit sur toutes les frontières et de nouvelles lois se révèlent, toujours plus élevées et d'une portée toujours plus étendue.

De nos jours c'est surtout dans le domaine des sciences naturelles jadis indépendantes les unes des autres que cette évolution est le plus marquée. Tous les pionniers qui venaient de la plaine, remontant le grand fleuve qui baignait leur domaine particulier, se rencontrèrent sur le plateau central d'où jaillissent toutes les sources de la causalité, le haut plateau de la *biologie*. De ce point d'observation ils n'embrassent pas seulement du regard le vaste royaume des sciences naturelles réunies sous un sceptre et obéissant à une loi : ils peuvent distinguer aussi devant eux une autre cime altière aussi haute et aussi riche en vallées que celle où

ils dominant : le trône royal des sciences de l'esprit, la *sociologie*.

Puis, au delà des nuages épars à travers les brumes des hautes altitudes, ils pressentent plutôt qu'ils ne voient autre chose encore. Ils voient bien loin à l'horizon, dominant et éclipsant le sommet sur lequel ils se tiennent et celui qui est devant eux, un pic grandiose éblouissant de l'éclat de ses glaciers : le « toit du monde ». C'est la cime ultime, la cime encore vierge de la science une encore sans nom, le sanctuaire inviolé des suprêmes lois régissant le Tout, des lois auxquelles tout savoir partiel est soumis.

B. Le domaine de la sociologie.

Les frontières entre l'Économique et les domaines voisins.

La science à laquelle sont consacrées nos études, l'Économique, la science de l'*économie humaine* fait partie du royaume de la sociologie. Par quoi est borné son territoire ? Elle touche d'abord à l'histoire prise dans son sens le plus large. La fusion des deux disciplines est déjà très avancée dans les parties supérieures, touchant l'origine et l'évolution des institutions : l'école historique des économistes en partant de l'Économique, le matérialisme historique marxiste en partant de l'histoire ont déjà labouré le terrain limitrophe et nous sommes déjà si loin qu'il n'est plus possible aujourd'hui d'étudier ou d'enseigner l'une de ces sciences particulières sans connaître les plus hautes abstractions de l'autre. L'histoire a dû admettre comme facteurs puissants d'évolution les besoins collectifs des masses — et ce sont surtout des besoins « économiques » — au lieu d'apercevoir presque partout, comme elle le faisait jadis, les actes conscients des « héros », des « uniques », des « sur-hommes ». Et nous trouvons même dans les œuvres d'histoire politique une-

place toujours plus considérable assignée aux faits économiques : aux exposés, évaluations et statistiques sur l'effectif et l'accroissement de la population, la constitution agraire, la valeur des récoltes, l'évolution industrielle, les impôts, la distribution des fortunes et des revenus. Et, d'autre part, l'histoire a eu sur l'Économique une influence considérable. La construction arbitraire de l'homme économique avec laquelle opérait l'ancienne théorie de l'Économie et dont elle abusait a reçu sa correction indispensable. Nous aurons à revenir plus amplement sur ce sujet. Ce qui demeure, c'est que nous avons appris à connaître dans leurs conditions historiques les actes économiques, de même que l'histoire a dû apprendre à concevoir l'homme historique dans ses conditions économiques.

La science économique a profité surtout du contact avec une branche spéciale de l'histoire : l'histoire des époques primitives dans laquelle sont réunies l'ethnologie et l'anthropologie.

Les fils qui forment le tissu de la vie humaine sont encore si peu ramifiés et les ramifications en sont si distinctes qu'il est possible de les séparer avec une certaine sûreté et de suivre leur parcours. Les brins qui, dans les phases supérieures de la société, s'enchevêtrent en dessins damassés, si bigarrés qu'aucun œil humain ne peut plus les distinguer, sont ici noués encore de la façon la plus simple et la plus primitive. Ainsi le biologiste étudie dans l'œuf couvé les premières transformations de l'embryon afin d'arriver à la compréhension des formes plus compliquées des phases ultérieures. De même la science préhistorique nous présente une embryologie de la société humaine en général et de l'économie humaine en particulier, encore pleine de lacunes sans doute et souvent même purement hypothétique, mais néanmoins déjà utilisable.

Nous le répétons : la science historique dans sa plus large acception et la science de l'économie se sont déjà entière-

ment fondues en une science unique. L'une fait pour ainsi dire des sections longitudinales suivant l'axe du temps, l'autre des sections transversales suivant l'axe de l'espace, à travers le même objet : la société humaine en voie de développement.

Les rapports de la science de l'économie avec la science de l'Etat et de ses droits ne sont pas moins intimes. Toutes deux, comme nous le verrons, sont parties de la même racine, l'instinct économique. Mais avant tout, toute économie supérieure, toute économie devenue « nationale » ne se meut-elle pas dans le cadre que lui a tracé l'Etat. Et si ce sont en dernier ressort des forces économiques qui font évoluer l'Etat de degré en degré, amenant les progressions ou les regressions, ce n'en sont pas moins essentiellement des forces, des influences politiques qui déterminent la marche de l'économie nationale.

L'Économie se trouve souvent également en contact avec la géographie, non seulement de façon indirecte par l'entremise de sa science-sœur, l'histoire, mais aussi directement ; la géographie économique et commerciale est un important territoire-frontière des deux sciences.

Les relations entre l'économie et la religion sont également fort étroites, surtout lorsque l'on fait entrer dans cette dernière ses manifestations : l'organisation de l'Eglise et le droit ecclésiastique. Dès la période préhistorique la religion se montre comme une force ayant une influence puissante sur l'économie : tantôt comme une force anti-économique, lorsqu'elle exigea par exemple dans un rite très répandu la destruction de tout l'avoir des morts, « la dot du mort », et ralentit ainsi aux périodes primitives la « formation du capital » ; tantôt comme une force propice, lorsqu'elle place les foires et les marchés des primitifs et des barbares sous la protection d'un dieu vengeur. Avec quelle puissance elle a agi plus tard, pendant les temps historiques, sur l'Etat et la société, formant et trans-

formant le droit et les coutumes, atteignant ainsi gravement l'économie qui est liée inextricablement à toutes ces forces ; c'est là un fait trop universellement connu pour avoir besoin de commentaires. Les annales de l'histoire sont là pour en témoigner.

Mais il existe par contre des forces qui, partant de l'économie, agissent sur la religion et l'organisation ecclésiastique. Examinons tout d'abord le fait le plus simple et le plus apparent : le nombre des clercs, des moines, des frères mendiants, etc., dépend directement de la richesse de la société ; tous, en effet, doivent être nourris, vêtus, logés et ils ne se contentent pas toujours d'un cilice et d'un plat de sauterelles. Proportionnellement au chiffre de la population, il ne peut y avoir dans le pauvre Groenland la même quantité de gens d'église que dans la riche Espagne ou dans les Indes. En d'autres termes : un pays ne peut nourrir et entretenir qu'autant de prêtres que le permettent les impôts d'Eglise et ces derniers sont une institution rentrant dans le domaine de l'économie.

On sait aussi avec quelle force les faits économiques ont influencé de tout temps l'organisation ecclésiastique. Nous n'avons besoin que de rappeler ici la prodigieuse transformation que subirent l'épiscopat et les couvents par l'acquisition de leurs énormes propriétés territoriales, dans l'Europe entière comme au Thibet. Ce ne fut pas seulement la constitution extérieure de l'église, mais bien plus encore son essence même qui fut atteinte. Les doctrines de l'Evangile comme celles de Bouddha ont dû partout s'adapter aux nouvelles conditions économiques. L'introduction du célibat obligatoire pour le clergé séculier fut facilitée par la nécessité d'ordre hiérarchique d'empêcher que les biens épiscopaux et paroissiaux ne fussent entièrement féodalisés en se transmettant de père en fils. Sans cette mesure l'Eglise, en tant qu'institution permanente, eût été bientôt entièrement dépouillée de ce qui était le fondement de sa puis-

sance, comme les rois et plus tard les princes. Ici se placent aussi les changements dans le droit canon concernant le prêt à intérêts, que l'Eglise catholique dut permettre dans la mesure que l'économie l'exigeait.

Non seulement sa forme extérieure : le droit canon et le culte, mais la religion elle-même, l'image céleste, est le reflet des conditions politiques et économiques. « L'homme a créé Dieu à son image » : cette affirmation n'est pas dénuée de fondement historique. L'Olympe des Hellènes reflète aussi fidèlement la joyeuse existence d'une aristocratie riche et insouciant, vivant du produit d'une catégorie économique, la rente foncière, que le paradis insipide du puritain est l'image exacte de l'économie anglaise des débuts du capitalisme. Son Dieu inscrit au Grand Livre céleste, au crédit, les offices qu'il a entendus et les bonnes œuvres qu'il a faites, au débit, les péchés de toutes sortes ; puis, selon que la balance penche vers l'actif ou le passif, il le fait entrer au ciel des bons payeurs ou le précipite dans l'enfer des banqueroutiers.

Les autres branches de la sociologie ne sont souvent qu'indirectement en rapport avec la science économique, par l'histoire : toutefois les rapports directs, avec l'esthétique, par exemple, ne font pas entièrement défaut.

Examinant les salaires, l'Économique s'occupe de rechercher pourquoi tant de musiciens et de peintres appartiennent de nos jours au prolétariat en habit noir (quelquefois sans habit noir) pendant que quelques privilégiés jouissent de revenus princiers ; elle n'a jamais manqué, en étudiant la question du prix, de citer les sommes fabuleuses payées pour des chefs-d'œuvre de maîtres disparus comme exemples classiques du monopole naturel. Et, d'un autre côté, l'histoire de l'art devra à l'avenir faire entrer en ligne de compte ce fait brutal : qu'en dépit du caractère idéaliste de sa tâche, l'artiste doit vivre lui aussi, qu'en général il ne peut vivre que s'il trouve des acheteurs, et qu'il ne

trouvera des acheteurs qu'à la condition de flatter le goût de ses concitoyens fortunés. De ce point de vue purement économique on peut tirer des déductions importantes non seulement pour l'histoire de l'art mais aussi pour l'esthétique. Contentons-nous de noter ici que le grand art fleurit souvent au point central du commerce mondial, c'est-à-dire de la richesse ; il se transporte du Brabant en Hollande, de la Hollande en Angleterre. Et le caractère de cette renaissance artistique semble en outre se modifier régulièrement selon les différents modes de répartition du revenu de la collectivité. A Athènes, par exemple, tant que les citoyens vécurent dans une aisance à peu près égale, le Mécène de l'art national a été l'État ; et alors furent créés ces purs chefs-d'œuvre de l'architecture et de la plastique, modèles éternels d'un art puissant et idéal. A mesure que le peuple s'appauvrit à la suite de la désagrégation sociale et que l'État se trouve dominé par une ploutocratie opulente, c'est parmi celle-ci que se recrutent les Mécènes, et les artistes n'élèvent plus des temples, mais des villas, ne modelent plus des statues olympiennes mais des ornements, des coupes, des instruments. Ainsi l'art s'abaisse à des raffinements mesquins, puis devient de plus en plus grossier, à mesure que progresse la déchéance morale du peuple pour aboutir à une décadence complète. Il serait intéressant d'établir jusqu'à quel point l'évolution du style renaissance au style rococo et au baroque a été déterminée par des causes économiques semblables.

Werner Sombart a indiqué un autre point de contact entre l'art et l'économie : le vertigineux tourbillon de la mode dans les arts de l'habillement, de l'ameublement et de la décoration, ce galop effréné des différents styles est, selon lui, une conséquence directe du mode capitaliste de répartition des richesses. Sans trêve ni répit, les riches et, ceux qui aspirent à faire partie de cette classe s'évertuent à se distinguer par de nouveaux artifices de la masse obscure,

et sans trêve ni répit les autres se lancent à leur poursuite avec des copies bon marché et des imitations à la douzaine afin d'être comptés parmi ceux-là.

C'est à Karl Bücher, l'économiste distingué de Leipzig, que l'on doit la découverte des rapports les plus profonds qui existent entre l'art et l'économie. D'après la théorie exposée dans son œuvre remarquable : *Arbeit und Rhythmus*, le chant, la mimique et la danse réunis en un art unique se sont développés d'abord comme imitations so- lennelles d'actes économiques, par exemple de la moisson. Selon Bücher, tout rythme doit son existence même au rythme immanent du travail corporel, de même que toute lyrique a surgi de la plainte monotone exhalée pendant ce même travail et transposée plus tard en sons articulés.

L'Économie est moins étroitement en contact avec la science du langage, la philologie. Cette fidèle servante l'assiste évidemment par ses explications des monuments linguistiques du passé et à ce point de vue elle est véritablement un soutien de l'histoire économique. Sa voix a en outre une certaine autorité dans le problème de l'importance des races dans l'évolution historique, et par suite dans l'évolution économique. Mainte vérité économique pourrait, en échange, préserver la philologie des égarements et des interprétations erronées dont la science économique peut démontrer la fausseté.

Ces indications préalables permettent de fixer des barrières entre les différentes disciplines génétiques de la sociologie. Mais notre tâche ne s'arrête pas là. Nous n'avons parlé jusqu'à présent que de ces lignes de démarcation qui, pour rester dans notre image, rayonnent du massif central vers les basses contrées : il nous faut encore déterminer vers la mer les frontières les séparant de la plaine et, vers les montagnes, celles les séparant de la biologie.

Du côté de l'océan, la sociologie théorique confine aux

questions de la Pratique sociale dans le sens le plus étendu. La transition est formée par une science essentiellement descriptive, la statistique, touchant à toutes les branches de la sociologie, employée par toutes, indispensable à toutes. L'unité sociologique est révélée de façon irréfutable dans ces étroites relations qui enchainent entre elles toutes les statistiques particulières. Comment pourrait-il d'ailleurs en être autrement quand c'est toujours le même être, la même masse humaine dont on observe les manifestations vitales des points de vue les plus différents?

Sur ce terrain, l'Économie est surtout étroitement liée à la démographie proprement dite, la science des « mouvements de la population » de son accroissement par suite de l'excédent des naissances et de l'immigration, de son recul, par suite de l'excédent des décès et de l'émigration, de sa concentration ou de sa dispersion sur un territoire donné ; elle comprend aussi la statistique des mariages, des naissances, etc. La démographie étant plus qu'à demi une science biologique, il n'est pas surprenant que, par elle, l'Économie prenne contact avec une branche spéciale de la médecine, l'hygiène sociale (et l'hygiène de la race) qui étudie les relations existant entre certains phénomènes sociaux tels que la distribution des richesses et des revenus, la répartition de la population entre les villes et les campagnes, etc., et la naissance et la propagation de certaines maladies, de certaines anomalies dans l'état intellectuel et physique des masses. D'autre part, l'Économie a de nombreux points de contact avec le vaste domaine de la statistique morale, qui comprend la statistique juridique (criminalité, etc.), la statistique des mœurs (prostitution, alcoolisme, suicide, divorce, restriction du nombre des naissances); et celle-ci à son tour touche de près à l'éthique en tant que philosophie pratique, laquelle est alliée de près à certains courants de la théologie pratique. La statistique des mœurs a été de tout temps, chacun le sait,

le grand cheval de bataille des théologiens qui s'intéressent aux questions sociales !

L'enchevêtrement des différentes disciplines devient si complexe, qu'une image plane ne suffit plus à le représenter. Il faudrait avoir recours à la troisième dimension pour donner une idée à peu près claire de ces connexions. Un exemple démontrera la vérité de ce que nous avançons. L'accroissement de la population sur une superficie donnée, phénomène d'ordre presque exclusivement biologique, amène certaines transformations de la structure sociale qui ont un profond retentissement sur tout l'organisme de la société. Ces transformations se manifestent dans la statistique de la population par une augmentation relative de la population urbaine, dans la statistique agraire par une élévation du chiffre des récoltes et une hausse de la rente foncière, dans la statistique industrielle par un perfectionnement dans la division du travail et une augmentation de la productivité, dans la statistique électorale par un déplacement de la puissance politique, dans la statistique judiciaire par une modification de la criminalité, dans la statistique des mœurs par un changement dans les suicides, la prostitution, l'alcoolisme, dans la statistique médicale par des variations dans les chiffres de la mortalité et de la morbidité. Chaque aggravation de la situation des masses, baisse des salaires ou hausse des prix du blé, amène inévitablement une mortalité plus élevée et une diminution du nombre des mariages et des naissances, un accroissement du nombre des vols, un redoublement de la prostitution et des cas de suicide. Bref, les rapports qui vont de l'une à l'autre sont ici aussi étroits et aussi nombreux que dans un organisme compliqué dont les organes sont intimement liés d'après leur structure et leur fonction.

Cette statistique sociale est le champ d'études commun, la science auxiliaire de toutes les branches spéciales de la sociologie et chacune de ces dernières travaille avec un zèle

particulier le territoire touchant à ses propres frontières. Elle sert en même temps de fondement solide, d'empirisme scientifique aux *arts pratiques* attachés à chaque discipline théorique.

Ces arts pratiques sont ; pour la science religieuse la théologie, pour la science administrative la politique, pour la science juridique la jurisprudence. A l'Economique se rattache d'abord, en vertu d'anciennes relations qui remontent à l'époque de la caméralistique de l'Etat absolu, la science des finances, en tant que science de l'accroissement, de l'administration et de l'utilisation des revenus publics. Dans toutes les questions de politique douanière, de politique fiscale, etc., l'Economique juge en dernier ressort.

L'Economique pratique confine ici à la politique pratique et touche par là indirectement à la science administrative : nous verrons plus loin que la politique joue dans toutes les questions financières un rôle beaucoup plus considérable que ses représentants ne sont en général disposés à l'admettre vis-à-vis du public et d'eux-mêmes. La politique de classe comme l'intérêt de classe se revêtent volontiers, ici comme partout, du manteau de la science, qui doit plus souvent jouer dans toutes les sciences sociales le rôle d'humble servante que celui de maîtresse souveraine auquel elle a droit.

Il nous reste encore à mentionner un territoire frontière commun à la politique et à l'Economique : l'art de l'organisation sociale, la pédagogie sociale, si l'on me permet l'expression. L'Etat, le premier, a exercé sur une très grande échelle l'art de subordonner un grand nombre d'hommes à un but commun : nous ne citerons ici que l'organisation de l'armée et la science militaire. Cet art, avec tout ce qui s'y rapporte, est pour l'Economique d'une importance considérable.

Examinons en premier lieu l'art de l'organisation sociale. Les utopies sociales entrent ici tout d'abord en considération,

construisant des mécanismes sociaux artificiels, élevant par la pensée des chefs-d'œuvre d'organisation sociale. Aux utopies se rattache immédiatement ce qu'on est convenu d'appeler le « socialisme scientifique » dans sa partie pratique, dans ses prophéties, essayant sinon de construire arbitrairement de toutes pièces l'organisation sociale de l'avenir, du moins de la pressentir d'après les « tendances » du présent. Puis viennent les œuvres de mutualité, les sociétés coopératives et les syndicats, la participation aux bénéfices et l'assurance, tant capitaliste que mutuelle, tout le vaste champ de la pratique sociale avec ses efforts pour aplanir les inégalités et apaiser les rivalités économiques; les organisations politiques des partis s'y rattachent également, car bien que d'origine politique ils sont dirigés surtout par des intérêts économiques.

Et enfin l'art de l'organisation dans les entreprises privées qui est d'un grand intérêt pour l'Économique, par exemple dans la question des bénéfices de l'entrepreneur, nous conduit à la dernière grande discipline voisine de l'Économique : la technologie.

Nous y voyons la politique agraire confiner aux sciences naturelles qui décrivent la vie organique et ses conditions : la zoologie et la botanique. La statique du sol et les quantités des récoltes, l'élevage et les engrais artificiels sont toutes choses de la plus haute importance non seulement pour la pratique économique, mais aussi pour la théorie. Nous verrons plus loin qu'un axiome de la technique agricole, la « loi du rendement non proportionnel », est devenue d'une importance prépondérante pour l'évolution de la théorie : c'est sur elle que repose la fameuse loi de population de Malthus, le point d'appui de toute théorie économique depuis un siècle et plus.

Non moins important est le domaine limitrophe de la technologie industrielle, travaillé d'autre part par les sciences jumelles depuis longtemps unies : la chimie et la physique.

Nous verrons que le développement du machinisme est lié à certaines conditions économiques et politiques : à un minimum de densité de la population et à un minimum de puissance d'achat, c'est-à-dire à des phénomènes économiques dépendant, en partie, de certaines institutions politiques. Nul n'ignore quelle énorme répercussion les progrès de la technique mécanique, la conquête de la vapeur et de l'électricité, ont eue sur les conditions politico-économiques : sur la richesse des nations, sur la répartition de la population sur tout le globe et dans les limites des anciennes frontières politiques entre la ville et la campagne, sur la structure sociale et la répartition des richesses. C'est bien la technique qui a bouleversé tout notre univers tant extérieur que moral.

Nous avons maintenant exploré toutes les frontières de la sociologie à l'exception de celle qui, vers la montagne, la sépare de la biologie. Là aussi le terrain frontière est en litige : c'est sur ce domaine, que se prépare la fusion suprême. Nous entrons dans le royaume de la psychologie.

Un terrain frontière par excellence ! Du côté de la biologie les médecins et savants naturalistes le travaillent, et il permet dans ces parties l'emploi de la méthode expérimentale. Mais à côté de ce jeune rameau purement biologique, la psychologie expérimentale qui cherche à pénétrer la nature de l'âme par le monde des phénomènes, au moyen de l'observation externe, nous trouvons le vieux tronc de l'ancienne psychologie, en tant que science de l'esprit, qui essaie de pénétrer cette nature par l'observation interne. Sous cette dernière forme elle est, depuis les temps les plus reculés, une partie intégrante de la philosophie, le fondement non-seulement de l'éthique et de la logique mais aussi de la théorie de la connaissance et de toutes les spéculations métaphysiques.

Bornée d'un côté par la biologie, la psychologie touche

de l'autre à la sociologie. La sociologie n'est pas autre chose que la psychologie sociale : la science de l'économie humaine se trouve donc soumise, elle aussi, à la psychologie et reçoit d'elle ses lois suprêmes.

C. Les forces actives de la sociologie.

L'instinct de conservation et ses ramifications.

Le concept le plus important commun à la biologie et à la sociologie, la cime d'où descendent les cours d'eau qui alimentent les deux domaines est le concept psychologique du *besoin*. Il gouverne les deux royaumes avec une force si absolue qu'il est presque possible de dire : la biologie et la sociologie ne sont que les théories du besoin.

D'une manière générale le besoin est la sensation d'une perturbation dans l'équilibre de la substance et de l'énergie organiques, accompagnée de l'instinct qui pousse à écarter cette perturbation.

Pris dans cette large acception, le besoin ou mieux l'*instinct agissant* peut être considéré comme le démiurge, le créateur de l'univers organique, tout au moins.

La théorie de l'évolution nous montre que, sur notre planète, toute évolution depuis l'amibe flottant sur le chaud océan des époques primitives jusqu'au vertébré, jusqu'au mammifère, jusqu'à l'homme, jusqu'au fier représentant de notre civilisation, est régie par un instinct unique : l'instinct de conservation. Dès l'apparition de la génération bisexuée cet instinct a dû se dédoubler en instinct de conservation personnelle et instinct de conservation de l'espèce, tous deux indissolublement unis de par leur origine commune bien que parfois antagonistes ; nous avons là les

germes des deux grands courants de la volonté humaine : l'égoïsme et l'altruisme.

Selon la formule d'Herbert Spencer, toute vie n'est en effet que « l'adaptation de relations intérieures à des relations extérieures ». Pour les formes inférieures de l'existence on peut aussi dire : « La vie est un échange de substance », si l'on prend ce mot dans son sens le plus large. Chez l'être adulte cet échange a pour but le maintien du bilan de l'énergie.

La consommation d'énergie est la condition de toute existence : cette énergie dépensée doit être remplacée. Ce besoin physiologique apparaît psychologiquement comme instinct poussant à l'absorption de nouvelle énergie. Cet instinct étant la sensation d'un déficit actuel ou imminent dans l'économie de l'énergie organique, nous l'appellerons *besoin négatif*, *instinct négatif*. Chez les êtres supérieurs, possédant déjà une conscience plus développée, ces instincts se nomment la faim, la soif, le froid : ce sont les gardiens de l'existence, de même que tout déplaisir, et même le plus fort déplaisir, la souffrance, car ils indiquent par où la vie est menacée — un puissant argument contre le pessimisme philosophique de Schopenhauer pour qui le déplaisir, la souffrance, la mort apparurent comme autant de faits prouvant l'abjection de cet univers. Schopenhauer est mort sans avoir vu l'aurore de cette nouvelle ère de l'humanité qu'apporta l'idée de l'évolution. Il n'a pas su quel rôle bienfaisant remplissent le déplaisir et la souffrance en tant que sévères éducateurs de la vie, la conduisant vers des formes de plus en plus élevées ; il n'a pu éprouver que la mort elle-même est une bénédiction, qu'elle ressemble à ce mystérieux « fondeur de boutons » du « Peer Gynt » d'Ibsen refondant sans cesse la substance de la vie, parce que c'est là le seul moyen de la faire éternellement renaître sous des formes toujours plus parfaites.

Le besoin négatif pousse l'être vivant à absorber une quan-

tité nouvelle d'énergie, c'est-à-dire de substance contenant de l'énergie. Comme la « nature », en bon architecte, travaille avec une « prévoyance infinie », l'instinct pousse toujours à une satisfaction dépassant le déficit physiologique. C'est la source, dans l'organisme, d'un excédent d'énergie, d'une surcharge demandant à être employée : c'est ce que j'ai nommé le *besoin positif*. Tant que l'individu n'est pas parvenu à maturité, le processus de la croissance absorbe la plus grande part de cet excédent : dès qu'il a atteint les dimensions fixées par son organisme, il emploie son excédent de substance et d'énergie à l'acte de reproduction. L'être inférieur se divise ou gemme ; aux degrés supérieurs il s'unit à l'autre sexe afin d'employer sa substance et son énergie à la procréation d'une nouvelle existence. On a appelé cet instinct, « instinct de détumescence », parce que la vie sexuelle de l'homme est gouvernée par l'instinct physiologique de détumescence des organes génitaux. Par opposition la femme est supposée être gouvernée par l'« instinct d'intumescence ». Ceci n'est pas entièrement juste d'ailleurs, même en ce qui concerne la vie sexuelle. La femme, durant la période décisive de sa vie sexuelle, éprouve également à un très haut degré l'instinct de détumescence, provoqué par la pression du fœtus dans la matrice et plus tard par la pression du lait affluant aux seins ; l'acte de l'allaitement lui procure également une sensation voluptueuse moins aiguë mais beaucoup plus prolongée que celle ressentie par l'homme à l'époque décisive de sa vie sexuelle.

Ce besoin de détumescence, de décharge de l'énergie accumulée, n'est pas limité à la vie sexuelle. Il est au fond de toutes les manifestations d'une vitalité débordante. C'est lui qui fait jouer les jeunes animaux et les enfants et pousse les adultes des peuplades primitives à ces danses orgiaques dans lesquelles sont dépensées d'énormes provisions d'énergie.

Le fin psychologue que fut Schiller a fait naître de l'« instinct du jeu » l'Art lui-même, et non sans raison. Nous aurons à revenir sur ce sujet. Il aurait pu y faire rentrer aussi la science ; car la science pure et le grand art planent sur le même sommet qu'ils ont gravi par des voies différentes : tous deux par la pensée créent de nouveau l'univers. L'Art comme la Science sont nés de l'instinct de détumescence : chaque artiste, chaque savant véritable a ressenti l'irrésistible force intérieure qui lutte pour s'exprimer. Chaque chef-d'œuvre, chaque grand travail scientifique est un acte de génération : ce que le famulus Wagner fabrique dans son alambic est tout au plus un homunculus.

Il est caractéristique pour ces connexions profondes que l'homme, dominé beaucoup plus fortement sous le rapport sexuel par le besoin de « détente », est aussi en général incomparablement plus productif que la femme dans les arts et les sciences : il y a là une différence de degré que la plus complète émancipation féminine pourra difficilement effacer. Il est à remarquer en outre que l'instinct sexuel et l'instinct créateur dans les sciences et les arts semblent s'exclure réciproquement, de telle sorte que le créateur d'œuvres de haute valeur civilisatrice ressent aux époques de création beaucoup moins le besoin sexuel, qu'en temps ordinaire. C'est qu'il peut dépenser d'une façon plus noble son excédent de vitalité.

Le besoin négatif est donc dirigé vers l'intérieur, le besoin positif vers l'extérieur : le premier est l'instinct de conservation personnelle, le second, l'instinct de conservation de l'espèce, mais tous deux ont la même source : l'instinct de conservation, ou encore, exprimé d'une façon prosaïque, l'instinct tendant à maintenir le bilan de l'énergie organique.

Ce double instinct entraîne la vie dans un mouvement ascensionnel constant vers des phases de plus en plus élevées. S'adaptant aux exigences constamment nouvelles de

l'univers ambiant (théorie de Lamarck) ; soumise à l'implacable sélection naturelle dans la « lutte pour la vie » (théorie de Darwin), elle atteint par une différenciation et une intégration croissantes des formes de plus en plus perfectionnées, de mieux en mieux adaptées au milieu.

Par la *différenciation* la vie crée constamment de nouveaux organes ayant à remplir de nouvelles fonctions distinctes. La cellule-œuf s'incurve, développe un tube digestif qui s'étend à travers tout le corps, de la bouche à l'anus ; elle forme des glandes digestives, des organes de préhension et de combat, d'attaque et de fuite, un système nerveux, puis une moelle épinière et enfin un cerveau. Simultanément, par l'*intégration*, elle relie étroitement tous ces organes par la division du travail et la coopération harmonieusement combinées. C'est la grandiose formule de l'univers trouvée par Herbert Spencer : l'évolution ininterrompue menant d'un état de simple juxtaposition de parties identiques, non-coordonnées, à un état de coopération et de pénétration mutuelle de parties différentes coordonnées : une formule qui gouverne non seulement toute la vie organique, mais encore la vie supraorganique, la vie sociale.

Le besoin, l'instinct de conservation, est le guide et le moteur de cette évolution, de ce « devenir » vieux de milliers de siècles. Et même si l'une des plus imposantes, des plus merveilleuses conceptions du monde n'est pas dénuée de fondement, cet instinct serait aussi le créateur du monde inorganique, ou préorganique.

Quiconque s'est un peu occupé de philosophie reconnaîtra dans l'instinct de conservation la *volonté* toute puissante et jamais satisfaite de Schopenhauer, le créateur de toute existence tant organique qu'inorganique. Le grand penseur est mort presque exactement au moment où apparut l'œuvre de Darwin : « l'Origine des espèces » ; il n'a

pas assisté au triomphe sans précédent de la théorie de l'évolution qu'il eût accueillie avec joie, comme le complément nécessaire de sa propre doctrine. Toutes les parties intégrantes de sa conception s'y trouvent réunies : la force se manifestant en des « degrés » de plus en plus élevés d'« objectivation », de la matière brute à l'animal, de l'animal à l'homme, et finalement à l'homme entièrement conscient. Ce qui manquait encore à sa propre théorie se trouve chez Darwin : le *mécanisme* au moyen duquel la force, l'instinct, la volonté accomplit ce mouvement ascensionnel. L'*idée* d'évolution, que Schopenhauer avait reçue de son maître vénéré Goethe, était devenue : la *théorie* de l'évolution.

Ainsi le besoin, l'instinct, gouverne le royaume entier de la nature et la notion du besoin règne sur le royaume de la science de la nature, la biologie : mais leur empire s'étend encore au domaine de l'esprit et à la science de ses créations, la sociologie. Toutes les créations des hommes vivant en société, la société ; économique, l'Etat, le droit, la religion et l'Eglise, le langage, la science et l'art sont les effets de la même cause, les résultats de l'instinct de conservation ; car ce sont les organes de tous les organismes collectifs de l'humanité, créés par le besoin collectif, par la « volonté collective », engendrés par l'adaptation aux exigences toujours nouvelles d'un monde extérieur se transformant par les forces naturelles et transformé simultanément par l'homme lui-même, organes développés et affermis par une lutte sans merci pour l'existence. Organes assurant l'existence de la collectivité, se renouvelant sans cesse, toujours plus délicats et plus différenciés, toujours plus étroitement et plus harmonieusement intégrés, en vue d'une action collective toujours plus puissante. Ici aussi la formule de Spencer fait loi.

Cette grandiose évolution *supraorganique* n'a, elle aussi, qu'un moteur et qu'un guide, le même qui créa et déve-

loppa la vie organique : le besoin, l'instinct de conservation.

Ajoutons que cet instinct, lui aussi, s'est développé et a subi un processus de différenciation et d'intégration. Il est devenu plus complexe tout en restant un, ainsi que l'arbre après avoir poussé des branches.

Nous avons reconnu la dualité de l'instinct dès cette époque perdue dans l'océan des âges où la génération par gemmation et division fut remplacée par la génération bisexuée. Dès lors l'instinct unique se divise en deux branches : la conservation personnelle et la conservation de l'espèce.

Puis, le tronc pousse une nouvelle branche : le *besoin de causalité*.

Ceci n'a lieu qu'à un degré assez avancé de l'évolution organique, d'abord probablement chez les espèces supérieures de chacune des branches maîtresses de l'arbre généalogique animal : parmi les invertébrés, chez les termites, les fourmis et les abeilles ; parmi les vertébrés : d'abord chez les oiseaux supérieurs et les mammifères et surtout chez l'homme.

Chez les animaux inférieurs et sans doute aussi chez toutes les plantes le besoin et l'adaptation au besoin, c'est-à-dire la recherche de sa satisfaction ne sont que de simples relations de cause à effet, d'excitation à réaction. C'est ainsi que les plantes et les animaux inférieurs semblent satisfaire leurs besoins, semblent, dis-je, car « des regards humains ne peuvent pénétrer dans le sanctuaire de la nature ».

Le mécanisme est très imparfait. Il suffit aux exigences ordinaires du monde environnant ; mais à chaque attaque provenant d'influences inaccoutumées, se manifestant avec une force inaccoutumée, venant d'une direction inaccoutumée, l'organisme se trouve menacé dans son existence même. Et les dommages sont de jour en jour plus grands. Alors « la

volonté de vivre s'allume une lanterne », selon l'expression pittoresque de Schopenhauer ; il découvre la connaissance et lui crée un organe matériel, le cerveau. Sa tâche proprement dite est la satisfaction du besoin de causalité qui organise la lutte pour la vie, menée contre le monde ambiant à seule fin de mieux préserver la vie de l'individu, et celle de l'espèce.

C'est la théorie de la suprématie de la volonté sur l'intelligence, la découverte géniale de Schopenhauer, qui, semblable aux découvertes de Copernic en astronomie, amena un bouleversement complet de l'ancien dogme dominant avant lui la philosophie, qui voyait dans l'intelligence l'origine de la volonté ! C'est bien le contraire qui est la vérité ! L'instinct vital était aveugle, il est devenu lucide ; il tâtonnait au hasard dans les ténèbres à la recherche d'une proie incertaine, il poursuit maintenant en pleine lumière les buts qu'il s'est fixés. La volonté a pris conscience d'elle même ; le royaume de la connaissance et des buts conscients s'est ouvert. Ce qui n'était que mouvement est devenu action, car action veut dire : mouvement conscient vers un but voulu.

Est-il besoin d'insister encore sur l'importance du rôle que le « pourquoi » joue dans l'existence ? Que l'on se représente un être qui, lorsqu'un bruit frappe son oreille, un mouvement ses yeux, un ébranlement ses nerfs tactiles ne se poserait pas cette question : « pourquoi ? ». Avec quelle rapidité ne succombera-t-il pas à toute attaque, avec quelle facilité lui échappera sa proie, même si l'excitation appelle chez lui la réaction, si l'impression des sens déclenche le mouvement reflexe. Alors même, il ne serait semblable qu'à une machine roulant aveuglement sur ses rails mais incapable de toute action défensive ou offensive dès que surgit un nouvel élément.

La force de résistance de la créature dans la lutte pour la vie réside dans cette avidité de savoir qui le domine.

Plus il réclame impérieusement le « pourquoi » jusqu'à ce que la solution trouvée le satisfasse, plus il est armé contre les exigences du monde extérieur et plus sûrement il trouvera pour parer à une attaque d'un genre nouveau le nouveau moyen de défense dont sa curiosité aura reconnu depuis longtemps les propriétés.

De toutes les espèces animales supérieures l'homme a été le plus pauvrement armé par la nature. Il ne peut fuir aussi rapidement que le cerf ou le lièvre, il ne possède ni armes offensives comme le lion et le taureau, ni armes défensives comme la tortue ou le rhinocéros. Nu, faible, lent, s'il a pu se maintenir ce n'est qu'en développant toujours davantage son instinct de causalité, en demandant le « pourquoi » de chaque altération du monde extérieur dont l'informèrent ses sens, en observant le « comment » de chaque effet observé : Comment ceci peut-il me nuire ? A quoi cela peut-il me servir et m'être utile ?

Car ne nous y trompons pas : la connaissance de la cause et de l'effet et le choix conscient de certains moyens pour atteindre certains buts ne sont qu'une seule et même chose. Dès que l'on a appris par l'observation de quelle façon l'effet suit la cause, créer la cause pour faire naître l'effet n'est qu'un jeu d'enfant.

Ainsi la lutte pour la vie et l'adaptation consciente de l'existence à des conditions toujours changeantes ont élevé l'homme au rang d'animal causal, d'animal ayant un but conscient *κατ'ἔξοχην*. C'est pourquoi dans toute la vie sociale, l'instinct de causalité remplit un rôle important à côté des instincts de conservation de l'individu et de l'espèce.

C'est là la triade, la trinité des instincts humains. Toutes les créations de la vie sociale sont son œuvre : tantôt s'entraïdant et tantôt se contrariant, tantôt séparés et tantôt unis, ils ne forment qu'un instinct unique, l'instinct de la conservation dans sa triple incarnation, le moteur et le guide de la vie sociale et des formes créées par elle.

Aux époques primitives l'instinct de causalité crée la religion, qui est la conclusion logique tirée de l'observation incomplète d'un petit nombre de faits. Le fait de la mort et le phénomène mystérieux du rêve conduisent logiquement à une conception du dualisme du corps et de l'âme et, par suite, à l'adoration des « âmes » invisibles qui passent pour les causes premières de tous les phénomènes, terrifiants ou réjouissants, nuisibles ou bienfaisants, dont l'homme naïf des âges primitifs ne peut pénétrer la nature. Ce sont les âmes qui lancent l'éclair et font tonner la foudre, les âmes qui font tomber la grêle dévastatrice, ce sont les âmes encore qui châtient l'homme par la souffrance et les maladies qui arrivent « sans cause ». Et l'on essaie d'apaiser ces âmes intangibles par la prière, de se les concilier par des sacrifices, de les effrayer par le bruit et les menaces.

A un degré supérieur de la civilisation l'instinct causal crée la science, induction logique tirée de l'observation plus exacte de faits plus nombreux, la science qui désormais combat la superstition avec ses propres armes et arrivera finalement à l'anéantir.

L'instinct de conservation de l'espèce, plus impérieux chez l'homme sous la forme de l'instinct sexuel au moment de l'accouplement, plus fort chez la femme sous la forme du sentiment maternel au moment où elle élève ses enfants, crée la famille, résumé de toutes les relations sexuelles. Il produit aussi, mis au service de la sélection sexuelle, la première parure au moyen de laquelle l'homme s'efforce d'attirer la femme, comme le taureau parade devant sa femelle avec ses cornes et sa crinière, le coq avec sa crête et ses éperons, le rossignol avec ses chants séducteurs. C'est ainsi que naît l'une des sources de l'art et de l'industrie.

L'instinct de conservation de l'espèce fonde encore au delà du cercle étroit de la famille la horde d'abord, puis les communautés plus étendues. La recherche des moyens d'existence enseigne en effet qu'il est plus facile et plus sûr de

chasser et de lutter, de marcher et de camper, en groupes qu'isolément. Le même instinct qui rassemble les troupeaux sauvages de bisons et de mustangs, qui préside aux migrations des étourneaux et des cigognes, rapproche aussi les hommes. L'instinct sexuel existe dans la horde où tous les membres ont conscience qu'ils descendent d'une mère commune ; mais déjà, dans les ligues masculines observées par Schurtz, dans les sociétés secrètes pour le culte et la danse qui existèrent en maintes contrées et exercèrent une influence considérable sur la formation des grands groupements politiques, l'instinct de sociabilité est le lien véritable. C'est ce même instinct qui, allié à l'instinct de détumescence, développe dans les fêtes et les orgies l'art primitif de la danse mimée avec accompagnement de chants et d'instruments, une des principales sources de tous les arts qui se sont différenciés : la danse, le drame, l'harmonie à une époque ultérieure.

Au service de l'instinct de sociabilité prennent naissance ensuite le langage, la coutume et encore l'une des deux grandes sources du droit, le droit de la horde familiale, le droit de la paix, le droit qui se meut autour de la notion de justice, d'égalité ; la seconde source, au contraire, jaillit du choc belliqueux, de l'asservissement par la violence, c'est-à-dire, comme nous le verrons bientôt, de l'instinct égoïste de conservation. C'est le droit qui se meut autour de la notion de l'inégalité et du privilège.

A l'instinct de conservation de l'individu se rattache aussi le dernier échelon de l'art, l'art qui crée des ornements d'intimidation. Ceux-ci se confondent souvent d'ailleurs avec les parures ordinaires, car ce qui rend le guerrier redoutable, c'est aussi — et de nos jours encore — ce qui le rend irrésistible aux yeux féminins.

A l'instinct de conservation de l'individu se rattache encore le désir de la distinction individuelle, particulièrement prononcé chez les hommes primitifs dont la vanité est

poussée souvent jusqu'au ridicule. Ce sentiment, le : αἰὲν ἀριστεύειν καὶ ὑπεύροχον ἔμμεναι ἄλλων, d'Homère, a accompli néanmoins des prodiges pour le progrès de la civilisation. C'est lui qui fit mûrir les grandes entreprises sur tous les champs de l'activité humaine : et si, de nos jours encore, il se traduit par mainte vanité puérile, mainte affectation dans le domaine de la science ou de l'art, par le désir stupide de battre le dernier record, il ne faut pas oublier que, selon le mot de Richard Dehmel, « toute caricature témoigne en faveur de la divinité dont elle défigure les traits ».

Enfin l'instinct de conservation est en tant qu' « instinct économique » l'artisan principal de toutes les institutions, le moteur le plus important de toutes les actions que nous embrassons sous le terme d'*Economie*.

Nous franchissons par là le seuil du domaine plus restreint que nous nous proposons d'étudier.

CHAPITRE II

FONDEMENT PSYCHOLOGIQUE

La direction de l'instinct économique.

Nous avons reconnu dans l'instinct de conservation le démiurge de toute la vie organique et de la vie supraorganique, c'est-à-dire, de la vie sociale ; il est cette volonté toujours inassouvie, le Cerbère dont les trois têtes : l'instinct de conservation de l'individu, l'instinct de conservation de l'espèce et l'instinct de causalité s'efforcent de saisir l'Objet. Ou bien, désignons-le plutôt par sa personification suprême, la triple divinité du Paradis hindou : le créateur, le conservateur et le destructeur, formant par leur union le principe même du monde.

En terminant notre exposé de l'évolution sur notre planète nous avons reconnu dans l'instinct de conservation, sous sa forme spéciale d'instinct économique, le créateur et le moteur tout à la fois de l'ensemble des institutions et actions que nous réunissons sous le concept d'Économie.

Qu'entendons-nous par instinct économique ?

C'est l'instinct qui pousse à « user avec économie » (wirtschaften) d'objets qui coûtent quelque chose. Ces deux concepts sont unis par une relation de cause à effet ; c'est uniquement *parce que* ces choses « coûtent », que l'instinct d'en « user avec économie » peut prendre naissance.

Ces deux faits psychiques sont des créations de l'évolution biologique.

A. Le coût.

L'être le plus primitif a besoin, pour subsister, de certains objets matériels destinés à lui servir de nourriture, c'est-à-dire à remplacer l'énergie dépensée par le processus même de la vie. Cette nécessité apparaît au point de vue psychique comme un instinct dirigé vers un objet : l'énergie corporelle employée à l'acquisition de l'objet comme *travail*, c'est-à-dire comme dépense d'énergie, comme *coût*.

La somme d'énergie corporelle dépensée à l'acquisition d'objets extérieurs constitue le premier coût.

Nous ne devons omettre aucun terme de cette définition si nous ne voulons pas tomber dans des erreurs funestes. La désignation du but : « l'acquisition d'objets extérieurs », est indispensable.

Car la dépense d'énergie corporelle n'apparaît pas à notre conscience comme ayant un prix lorsqu'elle n'a pas ce but. Partout où elle n'est pas dépensée en vue d'un but extérieur, mais où elle est à elle-même son propre but, c'est-à-dire partout où elle est le résultat de l'instinct de détumescence, elle ne se présente pas comme « peine », comme travail, comme fardeau, mais comme plaisir.

Aussi aucune créature n'use-t-elle d'une façon économique de cette dépense d'énergie : l'acte sexuel, l'allaitement, le jeu, la danse et le sport ne sont pas des actes provoqués par l'instinct économique ; ce sont des actes non économiques, ne regardant en rien l'Économie.

Cette observation jette une lumière révélatrice sur la psychologie du créateur de valeurs intellectuelles, sur l'homme de génie, savant ou artiste, qui, comme nous l'avons vu, agit également poussé par un besoin de détente d'ordre supérieur. Au fond de son âme, il est intimement convaincu qu'il

n'y a aucune commune mesure entre son œuvre et les productions d'ordre économique, conviction qui est d'ailleurs partagée par les meilleurs d'entre les intellectuels. Ce sont là en effet deux mondes radicalement opposés : le monde du besoin, de l'instinct avide, de la peine, et le monde de la richesse, de la surabondance, de la prodigalité et du plaisir. De là, deux sortes de mesure : celle de la brute et celle du créateur.

Ce contraste se présente plus clairement encore aux échelons inférieurs de l'instinct de détumescence. Dans les jeux et les sports, l'amateur est plus estimé que le professionnel : celui-là agit par inclination, l'acte ayant son but en lui-même, celui-ci par contrainte, l'acte n'étant qu'un moyen pour des fins étrangères.

A l'origine le coût est donc seulement la dépense d'énergie corporelle en tant que moyen en vue d'acquérir des objets extérieurs. Mais dès que l'on monte quelques degrés dans la vie, on voit l'animal se rendre compte que les biens extérieurs ne représentent pas uniquement le *but* dernier de l'effort et le *profit immédiat* d'une dépense d'énergie, mais que ces biens peuvent être à leur tour l'*objet* d'une nouvelle dépense d'énergie afin d'atteindre un *autre but*. Et désormais l'animal emploie avec économie non seulement son énergie corporelle pour *acquérir* des biens, mais il use avec économie des biens eux-mêmes qu'il « *administre* », c'est-à-dire qu'il conserve soigneusement jusqu'au moment où il pourra les *utiliser* pour atteindre définitivement le but en vue duquel il se les est procurés.

Ce tournant décisif dans la vie consciente ne peut être atteint tant que l'*acquisition* de la nourriture, son *administration* et son *utilisation* par la consommation ne forment qu'un seul et même acte apparaissant par conséquent à la conscience comme un fait unique.

A l'origine, en effet, ces trois actes forment une unité indivisible. L'amibe, cette masse de protoplasme non différenciée

qui flotte dans l'océan, se nourrit en entourant de son corps l'atome de substance qu'il s'assimile. Aussitôt qu'il a saisi sa proie, il l'utilise immédiatement pour sa nourriture sans « aménagement préalable ». Ce procédé se répète à tous les degrés de l'échelle animale jusqu'au plus élevé. Toute créature qui saisit sa nourriture avec sa gueule ou son museau et la dévore immédiatement ne peut concevoir clairement que la capture, l'administration et l'utilisation de cette nourriture constituent trois actes distincts.

Tout d'abord l'acte de capture se sépare dans la conscience de l'acte d'utilisation dès que l'organe de préhension se sépare dans l'organisme de l'organe de mastication. Il est caractéristique que les premiers organes distincts de préhension sont encore attachés à la bouche : les tentacules des astéries et des polypes, les pinces des crabes. La mâchoire des grands carnassiers est à la fois organe de préhension (les incisives) et de digestion (les molaires). A côté de cet organe primitif, les extrémités commencent à se différencier en instruments de préhension munis d'organes perfectionnés servant à retenir la proie : les tentacules des polypes avec leurs ventouses, qui ne sont que des cils buccaux développés, forment la période de transition. A un degré supérieur ce sont des griffes et, au sommet de l'échelle biologique, des mains qui servent à saisir la proie.

L'action du remplacement de l'énergie dépensée se divise ici en deux phases bien distinctes : l'acquisition de la substance contenant l'énergie au moyen de l'organe de préhension et son utilisation au moyen de l'organe de mastication. Le chat, par exemple, qui joue longuement avec la souris qu'il a attrapée doit distinguer clairement les deux fonctions.

Enfin l'acte d'administration peut se séparer de l'acte de consommation dans le temps et apparaître ainsi comme distinct dans la conscience. Ce phénomène peut aussi se produire parallèlement à certaines différenciations biolo-

giques, lorsque, par exemple, des organes distincts de conservation ou d'administration se sont formés. Citons parmi ceux-ci le gésier de certains oiseaux aquatiques, les abajoues de certains rongeurs, notamment du hamster. Et s'il est vrai que le hérisson se roule sur les pommes tombées pour les embrocher et les porter ainsi dans son repaire, ses piquants ne seraient pas seulement des organes défensifs mais aussi des instruments servant à l'administration.

Ces organes que l'on est presque tenté de nommer « organes de capitalisation », ne peuvent se former que lorsque, à certaines époques, l'animal a acquis, obtenu, saisi une quantité de nourriture supérieure à celle qu'exige le besoin immédiat d'énergie. Dans ce cas, lorsque l'animal s'est emparé d'une proie qu'il ne peut sur le champ consommer tout entière, dès qu'il reste un excédent pour une utilisation ultérieure, nous avons, même sans l'existence d'organes de capitalisation, tout au moins la *possibilité* d'une administration au sens économique de la nourriture superflue. Dès que l'animal se rend compte que cet excédent est propre à satisfaire des besoins futurs, il commence à l'employer de façon économique.

Tous les carnassiers n'ont pas conscience de ce fait. La panthère et la martre agissent anti-économiquement au sens exact du mot, lorsqu'elles exterminent toute une bergerie ou un pigeonnier afin de sucer le sang d'une ou deux victimes. Elles détruisent ainsi le moyen de satisfaire des besoins *futurs*.

Le lion qui porte sa proie dans sa tanière agit déjà selon les règles de l'économie. Il est possible que son seul but, à l'origine, ait été de dévorer immédiatement et *en paix* son butin et qu'il n'ait découvert qu'à la longue, que le reste non consommé était encore utilisable le lendemain. Nous pouvons du moins nous représenter de cette manière le développement des premiers instincts de prévoyance. Notre chien domestique qui cache et enfouit les restes de

son repas pour les soustraire aux regards de ses rivaux représente déjà un échelon supérieur. Il accomplit le premier acte de « capitalisation ». Et de là l'évolution conduit à une prévoyance qui s'étend sur des époques de plus en plus étendues. Les rongeurs qui amassent et « administrent » des réserves pour l'hiver pratiquent véritablement l'économie. Au sommet de l'échelle ce sont les abeilles, les fourmis et l'homme.

A ce degré l'instinct économique du moindre moyen s'étend à deux objets distincts : il use toujours, avec prévoyance, du moyen primitif pour assurer l'équilibre dans l'échange de substance de l'animal avec le milieu extérieur, le stock d'énergie corporel ; mais, de plus, il administre les moyens matériels susceptibles de remplacer la provision d'énergie dépensée, les « biens économiques ».

Car la notion consciente du « coût » s'est également dédoublée. Alors que la dépense d'énergie corporelle pour acquérir la nourriture apparaissait seule comme « onéreuse », il en devient de même désormais de la dépense de cette nourriture disponible en vue d'obtenir de l'énergie.

C'est là un point des plus importants : *le cercle* qui va de la satisfaction d'un besoin à la satisfaction du besoin suivant *s'est fermé* en les reliant l'une à l'autre par le concept du « moyen ». Maintenant seulement nous pouvons dire « agir économiquement » dans le vrai sens du mot, c'est-à-dire, administrer des « *biens économiques* » du monde extérieur.

Quant à l'« *économie* », il ne peut en être question que lorsque ces anneaux forment une chaîne ininterrompue, de telle sorte que, dans l'idée tout au moins, un moyen approprié soit toujours prêt à assurer la satisfaction d'un besoin imminent.

L'acte économique est un acte unique accompli sans connexion avec d'autres. L'administration, l'« *économie* » dans l'acceptation exacte du mot, est l'ensemble de tous les actes économiques en tant qu'ils forment, quant à l'intention, une

chaîne ininterrompue dans laquelle l'énergie corporelle est tour à tour moyen et but, le bien économique but et moyen ; dans laquelle tous deux alternativement représentent dans une série ininterrompue : dépense et profit, acquisition et administration de biens économiques, administration et acquisition d'énergie.

Nous pouvons noter ici immédiatement la différence fondamentale existant entre l'économie inférieure, « instinctive », selon l'expression consacrée, des sociétés animales les plus élevées ; les abeilles, les fourmis, les termites, les castors, etc., et l'économie supérieure et intelligente de l'homme.

Chez ceux-là, l'usage économique de l'énergie corporelle assure l'acquisition des biens, et l'usage économique des biens procurés l'administration de ces biens.

Chez l'homme, qui ne parvient du niveau animal au niveau humain que parce qu'il a appris à embrasser d'un coup d'œil un avenir plus éloigné, l'acte d'acquisition comprend aussi, dans une proportion toujours croissante, l'administration des biens et de tels biens devant servir à procurer ultérieurement d'autres biens : d'abord des outils et des armes, puis des produits devant être consommés ultérieurement, ce que nous appellerons des « biens destinés à l'acquisition », que l'on se procure comme buts intermédiaires, comme moyens en vue de se procurer des biens de consommation immédiate.

Car l'homme ne devient véritablement « homme » que parce qu'il est le « tool-making animal ». Il dépense beaucoup plus d'énergie que l'animal en vue de résultats plus grands.

B. Le principe économique du moindre moyen.

« Employer avec économie » ces deux choses, *parce qu'elles « coûtent »*, c'est là l'instinct économique. Employer économiquement veut dire : procéder d'après le « principe du

moindre moyen ». Ou, en d'autres termes : acquérir avec le minimum de frais des moyens non-gratuits devant remplir un but quelconque et les administrer de telle sorte que le but soit atteint aussi parfaitement que possible.

Cet instinct, lui aussi, est vieux comme la vie elle-même. Une fois de plus il nous faut poser les fondations de notre science sur le terrain solide de la biologie.

L'instinct qui pousse l'homme à rechercher les moyens les moins coûteux, pour atteindre les plus grands résultats possibles, lui a été transmis comme un héritage impérissable de son histoire biologique. Il a déjà ses racines dans les profondeurs du monde inorganique, voire du cosmos.

C'est ce que j'ai essayé d'exprimer par la formule suivante : en laquelle j'ai condensé une loi universellement reconnue : « Les hommes se portent de l'endroit de plus haute pression sociale et économique vers l'endroit de moindre pression sociale et économique en suivant la ligne de moindre résistance ». Sous cette forme, la loi économique du moindre moyen n'est pas autre chose qu'une application spécifique de la loi universelle, d'après laquelle se sont formés les soleils et les planètes, d'après laquelle se meuvent les gaz et les liquides, d'après laquelle les atomes d'une combinaison chimique dissociée par le courant électrique se rassemblent aux pôles positif et négatif.

La même loi gouverne l'univers animé. La chimiotaxie démontre que les plastides se portent également du lieu de plus haute pression vers le lieu de moins haute pression en suivant la ligne de moindre résistance. Toutes les plantes et aussi les animaux à partir d'un certain niveau sont soumis à la même loi, ainsi que l'a montré Ratzel, le génial créateur de l'anthropo-géographie, dans sa remarquable étude sur le « Lebensraum ». Pourrait-il d'ailleurs en être autrement ?

Représentons-nous un être qui dépenserait dans la recherche et l'assimilation de sa nourriture une somme d'éner-

gie supérieure à celle que cette nourriture lui procure : il doit infailliblement périr sans pouvoir laisser de descendants. S'il dépense autant d'énergie qu'il en reçoit, il ne peut également ni se développer ni se reproduire. Dans la lutte pour la vie, de toutes celles des créatures qui « se procurent économiquement » un surplus d'énergie, l'espèce qui possède la faculté de développer au plus haut degré la différence entre la dépense et la recette d'énergie vitale, c'est-à-dire entre le « moyen » et le « résultat », aura, toutes choses restant égales, plus de chances de triompher. C'est pourquoi cette aptitude à employer le moindre moyen a dû nécessairement se développer et se perfectionner au cours de la marche victorieuse de l'évolution biologique. On peut dire que toute l'évolution, de l'amibe au supraorganisme civilisé de la société humaine la plus développée, se résume dans l'élévation du bilan de l'énergie organique. L'actif des recettes d'énergie grandit bien plus rapidement que le passif des dépenses ; le compte se solde par un excédent de force libre, une meilleure proportion des qualités (Otswald), un gain toujours plus élevé, ce qui rend l'individu — et à un degré plus élevé de l'évolution, le groupement — capable d'une productivité toujours plus grande, qui se traduit par un nouvel actif. Toute différenciation et toute intégration remplissent ce but qui semble même avoir été imposé par un Esprit, par une volonté, tant chaque être est construit logiquement, c'est-à-dire *économiquement*, tant il vit selon la logique de la vie, c'est-à-dire économiquement. Darwin et Lamarck ont montré les premiers que la « téléologie immanente » dans toute la vie organique n'est qu'une chaîne prodigieuse de causes et d'effets ; que cette harmonie s'explique uniquement par la loi de causalité, sans avoir recours à une finalité imposée au monde par un directeur transcendant.

Il n'est pas étonnant que la force qui conserve et stimule la vie se soit créée, comme toutes les forces, son image psychique dans le besoin, dans l'instinct inconscient d'abord,

puis conscient, cherchant à atteindre son but par le « moindre moyen ». Il n'est pas étonnant que le roi de la création organique, que l'Homme, ait reçu en dot cet héritage de l'évolution primitive et que cet instinct se manifeste chez lui, tout comme chez ses frères inférieurs, les animaux, lorsque ses besoins inférieurs, ces besoins qu'il possède en commun avec l'animal, réclament l'assouvissement.

C. La satisfaction économique du besoin.

I. Le « besoin économique ».

Nous entendons par *satisfaction économique du besoin* l'acquisition et l'administration de moyens non-gratuits d'après le principe du moindre moyen.

Ce principe a presque toujours été mal compris. On l'a interprété différemment comme la *satisfaction du besoin économique*, ce que l'on traduit le plus souvent par « instinct d'acquisition ». On a perdu par là, dès le début, l'unique possibilité de délimiter exactement son territoire et l'on est arrivé à le concevoir de façon trop large ou trop étroite, à négliger des faits s'y rattachant, ou à lui en incorporer qui lui sont étrangers. Nous rencontrerons, lorsque nous étudierons la méthode, des méprises de cette importance. Lorsque, par exemple, certaine branche de l'économie pose des questions auxquelles seule la sociologie peut répondre, la raison en est principalement qu'elle interprète la formule : « satisfaction économique du besoin » par : « satisfaction du besoin économique ».

Car ainsi, elle suppose l'existence indépendante d'un besoin économique à côté des autres besoins (besoin physiologique de manger, de respirer, de se vêtir, besoin sexuel d'êtreindre une créature de l'autre sexe, besoin religieux de se réconcilier avec la divinité, besoin causal de connaissance, besoin altruiste de bienfaisance), se distinguant d'eux par des

traits caractéristiques, mais appartenant cependant à un même genre, à une même classe d'objets et de concepts semblables.

On est arrivé par là, le plus souvent, à une confusion inextricable de l'instinct économique et de l'instinct physiologique, confusion absurde, les deux besoins ne se couvrant que partiellement. Ni la respiration, ni les mouvements de succion de l'enfant ne sont des actions provoquées par l'instinct économique. D'autre part, il existe nombre de « biens » économiques qui, contemplés du point de vue physiologique, ne sont rien moins que des biens mais au contraire des « maux » : l'alcool, le tabac, l'opium employé comme drogue enivrante, etc.

Chaque tentative de ce genre pour délimiter matériellement le besoin économique doit échouer de même. Ce besoin, ou mieux cet instinct économique, a pour fin dernière une *action*, l'acquisition et l'administration économique de biens non-gratuits en vue de satisfaire des besoins quelconques ; tous les autres instincts ont pour fin dernière un *état*, l'état de satisfaction, d'équilibre.

Dans ce sens, il n'existe donc pas, normalement, de « besoin économique ». C'est une anomalie que l'on trouve seulement chez les *avares* monomanes. Ici, l'acquisition et l'administration de biens non-gratuits deviennent but en soi ; le besoin maladif voit dans leur possession le résultat final ; il manque la conclusion normale du processus ; l'emploi des biens acquis en vue de la satisfaction d'un besoin. Aussi l'avarice pure et simple, l'administration vaine de biens est-elle considérée avec raison comme non-économique, non-économique au même degré que le gaspillage, la dissipation vaine de ces biens.

Si l'on tient absolument à parler d'un besoin économique, ce qu'il vaut mieux éviter pour ne pas tomber dans ces associations d'idées erronées, l'on doit avant tout se rappeler qu'il signifie purement et simplement l'instinct d'employer

économiquement certaines choses « non-gratuites ». Et lorsque l'on parle de satisfaction économique du besoin, il ne faut jamais oublier qu'il ne s'agit pas de la satisfaction d'un « besoin économique », mais d'une certaine manière de satisfaire des besoins, de la « manière économique ».

II. Le processus de la satisfaction du besoin en général.

Cette distinction est d'une importance si grande pour la suite de notre étude, que nous devons examiner d'un peu plus près le processus psychique de la satisfaction du besoin, dont il est question ici.

Nous avons défini le besoin de la manière suivante :

« Le besoin est la sensation d'une perturbation dans l'équilibre de la substance et de l'énergie organiques, sensation invariablement accompagnée de l'instinct poussant à écarter cette perturbation ».

Il ressort déjà de cette définition que le processus de la satisfaction du besoin se divise du point de vue psychique en trois phases, comme suit :

- 1° La sensation d'une perturbation de l'équilibre.
- 2° La réaction.
- 3° L'état psychique d'équilibre rétabli.

Ou encore : besoin, réaction, satisfaction.

La cause de la perturbation n'entre pas dans notre domaine. Qu'il suffise d'indiquer qu'elle peut provenir de changements intérieurs comme la faim, ou extérieurs comme, par exemple, l'approche d'une autre créature.

Le processus peut s'accomplir avec ou sans l'intervention de la conscience.

Lorsque la conscience n'y participe pas le besoin s'appelle : **excitation** ; la réaction : réaction au sens étroit du mot ; la **satisfaction** : effet. Lorsque la conscience y participe l'instinct s'appelle besoin au sens étroit du mot ; la réaction : **action** ; la satisfaction : but atteint.

Le processus inconscient de la satisfaction du besoin d'après le type : « excitation, réaction, effet », comprend toute la vie des êtres inférieurs organisés et une partie (les fonctions dites organiques) de la vie des êtres supérieurs plus parfaitement organisés. Chez l'homme le battement du cœur et le mouvement de l'intestin, par exemple, ont lieu de façon subconsciente ; dans les actes dits réflexes, la conscience de la réaction musculaire involontaire ne se produit qu'après coup : parmi ces actes, citons, l'abaissement de la paupière lorsque un contact menace l'œil. Il arrive aussi qu'une réaction généralement inconsciente peut devenir dans certaines conditions un acte pleinement conscient : le meilleur exemple est la respiration, qui est en général une réaction inconsciente à l'excitation de l'acide carbonique accumulé dans le sang, mais qui devient action consciente des muscles respiratoires commandée par la volonté dès que, à la suite d'un manque d'oxygène, cette excitation devient consciente sous la forme d'un besoin proprement dit. L'approvisionnement en oxygène, qui n'est ordinairement que l'effet de la réaction, devient alors le but de l'action.

Le processus de la satisfaction du besoin peut s'accomplir indirectement ou directement, selon que la réaction s'empare ou non d'un objet du monde extérieur comme but intermédiaire « approprié », comme « moyen ».

Le processus est direct, par exemple, lorsque l'instinct de conservation de l'individu pousse une créature à fuir un ennemi plus fort. La réaction n'a recours dans ce cas à aucun objet extérieur, mais consiste simplement en la tension des organes individuels ; l'effet est atteint dès que l'assaillant est suffisamment éloigné. Le processus est également direct lorsque un herbivore « qui possède des organes de défense », disons un taureau ou un éléphant, repousse l'attaque d'un carnassier ; ou encore, pour nous élever des degrés les plus bas aux degrés les plus élevés du besoin, lorsqu'un brahmane hindou ou un penseur mo-

derne satisfont leur besoin de causalité, d'ordre religieux ou scientifique au moyen de la réaction consciente appropriée, la méditation.

Dès que la satisfaction du besoin ne peut être atteinte que par le moyen d'un objet — inanimé ou animé — du monde extérieur, le processus est « indirect ». Aux degrés supérieurs de l'échelle organique, la seconde phase, celle de la réaction, se divise en deux : l'*acquisition* du moyen et son *administration* jusqu'au but final. Nous avons alors en tout quatre phases : instinct dirigé vers le moyen, prise du moyen, administration du moyen, effet.

Nous pouvons ranger dans ce type compliqué le processus d'assouvissement de la faim, à partir du moment où la proie entière ne peut plus être dévorée « en une séance ». Nous avons le cercle suivant : le besoin dirigé vers l'objet servant de nourriture (*Nahrungsmittel*), l'acquisition de ce moyen, l'« administration » de ce qui n'a pas été immédiatement consommé jusqu'au moment où la faim se fait de nouveau sentir, et enfin la satisfaction d'un nouveau besoin ultérieur, le but même de l'« administration ».

III. La satisfaction « économique » du besoin en particulier.

La satisfaction économique du besoin est un cas spécial de la forme indirecte de la satisfaction du besoin : elle existe dans tous les cas où le moyen « coûte ». C'est là son seul critérium. Quel besoin doit être satisfait, pour quelle raison justement tel moyen a-t-il été acquis et administré pour atteindre ce résultat, ce sont là des questions absolument sans importance à ce point de vue. Il est même entièrement indifférent que le moyen choisi soit ou ne soit pas approprié au but. Dès que l'intéressé se procure et administre économiquement un moyen « non-gratuit » en vue

d'un but quelconque, nous avons toujours à faire à la satisfaction économique du besoin.

Elle peut s'appliquer à *tous* les besoins en tant qu'ils doivent être satisfaits selon l'opinion subjective de l'intéressé par un moyen « non-gratuit », à tous les besoins sans exception, aux besoins physiologiques ou psychologiques, élevés ou vulgaires, moraux ou immoraux ou même criminels, utiles ou nuisibles, pathologiques ou normaux. L'instinct économique est par delà le bien et le mal, par delà les lois et l'hygiène. L'Économique est une science absolument amoral, elle embrasse tous les cas dans lesquels un besoin quelconque tend vers des moyens non-gratuits, s'en empare et les administre ; mais elle ne les embrasse que pendant cette période. Pourquoi, à la suite de quel motif conscient, en raison de quel déterminisme, l'instinct se dirige vers ce moyen en particulier, et dans quel but, pour quelles fins dernières ce moyen est-il ensuite employé, toutes ces questions ne regardent en rien l'Économique. Elle laisse aux autres sciences le soin de les *expliquer*. Elle abandonne à la physiologie, par exemple, la tâche de déterminer l'origine des instincts de la faim, de la soif, de l'amour sexuel ; à la philosophie des religions ou à la théologie celle de rechercher l'origine du besoin religieux de réconciliation avec Dieu, à la philosophie sociale celle d'expliquer l'origine du besoin de dévouement du citoyen, dévouement allant jusqu'au sacrifice de l'existence même. L'Économique abandonne, d'autre part, à l'éthique et à la législation le soin d'*apprécier* de façon satisfaisante les différents besoins, instincts ou actions, de les proclamer bons ou mauvais, égoïstes ou altruistes, légaux ou criminels, de même qu'elle s'en repose sur les sciences pratiques de décider si les moyens choisis sont appropriés ou vains, utiles ou nuisibles. Pour l'Économique, mais précisons bien, pour l'Économique en tant que branche particulière de la science

sociale seulement, le dédaigneux « non olet » fait loi.

Le naturaliste examine avec la même attention le sac à venin de la punaise et les organes odoriférants de la rose, bien que préférant évidemment en tant qu'homme le contact de la fleur à celui de l'insecte. Là il investigue et ici il apprécie : deux actes psychiques différant du tout au tout.

Et, de même, selon notre caractère, notre éducation, notre position sociale, notre âge, etc., certains besoins nous paraissent nobles et d'autres vils, certains bons et d'autres mauvais, et nous jugerons, selon les circonstances, certains moyens de les satisfaire utiles, appropriés et justes —, ou nuisibles, absurdes et injustes. En notre qualité d'êtres humains, nous nous trouvons tous dans un camp quelconque dans cette guerre de tous contre tous, avec toutes les sympathies, tous les sentiments d'aversion et de haine de notre parti ; mais comme savants nous n'avons qu'un seul devoir : comprendre.

C'est pourquoi le but que doivent réaliser les actions économiques de l'acquisition et de l'administration de biens « non-gratuits » peut nous intéresser en notre qualité d'hommes, mais non en notre qualité d'économistes. Aussi ce but doit-il rester en dehors de notre étude. Les besoins, les mobiles et les instincts qu'ils mettent en mouvement, s'ils sont bien les rouages moteurs de l'économie, n'ont aucune influence sur son cours intérieur. Il est absolument indifférent pour la production de l'énergie électrique et pour tous les phénomènes de lumière, de force et de chaleur qu'elle engendre, il est indifférent, dis-je, pour leur utilisation au service de la vie domestique, de la technique, de la médecine, de la circulation, de la guerre, etc., que la dynamo soit actionnée par le vent ou par les chutes d'eau, ou par les marées, ou par la combustion du bois, du charbon, de la naphte, du gaz, de la benzine, etc. ; et de même il est indifférent pour le mécanisme de l'économie qu'il soit mis en mouvement par tel ou tel autre besoin.

Werner Sombart déclare anormal « l'acte d'un entrepreneur capitaliste fondant une fabrique de poudre insecticide pour satisfaire un caprice de sa maîtresse ». Il n'y a là absolument rien d'anormal ! Sombart est tombé ici dans l'erreur même que nous combattons : il tient le « besoin économique » seul pour normal. Or, il n'existe pas de besoin économique ; c'est toujours un besoin non-économique qui est le mobile et le but de tout acte d'économie. Même l'« homo sapiens lombardstradarius » de Sombart, l'homme de « Lombard-Street » (où se trouvent la plupart des banques à Londres), le calculateur infailible, l'être dépourvu de toute inclination non économique, l'individu que ni la pitié, ni la piété, ni le patriotisme n'arrêteront dès qu'il s'agit de conclure une bonne affaire, d'acheter au plus bas prix et de vendre au plus haut prix possible, même cette caricature de bourgeois admettant tranquillement qu'il livrerait au diable dans son enfer « si Mynheer Satan payait en bonnes lettres de change », von der Gracht lui-même, le courtier en café de Multatuli, n'a que des mobiles et que des buts non-économiques, car seule l'avarice poussée jusqu'à la folie connaît l'instinct du gain pour le gain. Il veut parer sa femme, doter sa fille, faire entrer son fils comme officier dans un régiment de la garde ; il veut devenir conseiller de commerce ou être annobli ; il veut bâtir une église ou un orphelinat, léguer à ses concitoyens une bibliothèque ou un musée ; peut-être encore veut-il uniquement humilier ou ruiner son ennemi. Et l'avare sordide même, le monomane ne veut lui aussi au fond que des buts non-économiques, mais, et c'est là justement sa démente, il ne se trouve jamais assez riche pour employer à leur réalisation son trésor péniblement amassé et jalousement administré : il meurt avant d'avoir osé commencer.

Retenons soigneusement cet axiome : tout acte par lequel un moyen « non-gratuit » est acquis ou administré d'après le principe du moindre moyen est du ressort de l'Econo-

mique. Le motif et l'utilisation finale restent toujours en dehors de la question.

Que les biens soient mis au service de l'instinct sexuel, moralement comme présents de fiançailles ou immoralement selon l'opinion courante pour entretenir une maîtresse ; qu'ils soient consacrés par un citoyen respectueux des lois à l'acquisition d'un coffre-fort ou par un voleur à celle d'une pince-monseigneur ; qu'ils soient destinés à sauver ou à ruiner le prochain, à défendre ou à trahir la patrie, à servir ou à railler Dieu, à favoriser ou à arrêter les progrès de la science et de l'art ; tous ces points restent en dehors de l'économie et de la science économique. Depuis Say on trouve très souvent dans les précis, à côté des théories de la production et de la distribution des biens, un chapitre sur la consommation. Cela prouve seulement le manque de discernement des auteurs quant aux frontières de leur science.

Tout cela est *en dehors de l'économie*. Nous placerons encore comme *non-économique*, en dehors du cadre de notre science, toute satisfaction directe de besoins qui n'exige aucun moyen intermédiaire, et toute satisfaction indirecte qui n'exige aucun moyen « non-gratuit ».

Enfin tout acte qui procède avec des biens non-gratuits, mais n'a pas lieu selon le principe du moindre moyen est également écarté de notre cadre comme *anti-économique*. Il est anti-économique d'acquérir des biens au prix de dépenses inutilement exagérées soit en travail, soit en autres biens. Le vieil Homère ne pouvait expliquer que par une illusion trompeuse, provoquée par les Dieux, le fait que Glaucus eût échangé une armure dorée valant cent bœufs contre une autre d'airain n'en valant que dix. Il est de même anti-économique de mal administrer les biens acquis, de les négliger, de les vendre à vil prix, de les perdre, de gaspiller son capital, c'est-à-dire de dépenser dans le présent ce qui aurait pu satisfaire les besoins d'un

long avenir. Il est anti-économique de tuer la poule aux œufs d'or, anti-économique d'épuiser le sol par une exploitation ruineuse, anti-économique d'abattre l'arbre fruitier pour en faire du bois de chauffage, anti-économique de grever l'avenir de dettes inutiles. Toutes ces actions sont anti-économiques lorsqu'elles sont commises sans but, uniquement parce que l'intéressé ne suit pas le principe du moindre moyen. Dès qu'elles ont un but possible ou non, raisonnable ou insensé, bon ou mauvais, elles ne sont plus anti-économiques mais extra-économiques, bien que l'usage ici ne distingue pas toujours très nettement.

Toutes les actions humaines de l'acquisition et de l'administration de moyens « non-gratuits » accomplies selon le principe du moindre moyen, ainsi que les institutions qui s'y rapportent sont, par contre, des actions économiques et constituent à l'exclusion de toutes les autres le domaine entier de l'Économique.

CHAPITRE III

FONDEMENT DANS L'ÉVOLUTION HISTORIQUE ET POLITIQUE

Les moyens de l'instinct économique.

Nous avons appris à connaître la *direction* de l'instinct économique : il vise les biens « non-gratuits ». Nous avons maintenant à examiner les différents *procédés* à l'aide desquels il s'empare de ces biens. On nomme ces procédés dans la langue courante comme dans la langue scientifique ses « moyens ».

L'expression n'est pas particulièrement bien choisie, car le terme « moyen » est déjà employé pour désigner les choses « non-gratuites » elles-mêmes.

Nous devons, par conséquent, nous pénétrer clairement de l'idée que les biens « non-gratuits », tout en représentant par rapport à la satisfaction du besoin les *moyens*, sont simultanément pour l'instinct économique les *objets* dont il s'occupe. Comme il est ici exclusivement question d'actes économiques, l'expression « moyens » est possible.

Nous comprenons donc, par moyens de l'instinct économique, les procédés par lesquels il s'empare des biens non-gratuits, lesquels doivent servir de moyens de satisfaction du besoin.

Quels sont maintenant ces moyens de l'instinct économique ?

On ne s'est jamais jusqu'ici rendu compte du fait qu'il y eût là un problème spécial. Ce n'est qu'en 1902 qu'un hasard

favorable me mit sur la voie : et j'espère pouvoir montrer ici que la solution exacte de cette question fournit en même temps la solution de tous les autres problèmes sociologiques, sans exception.

D'après notre principe, c'est naturellement le principe du moindre moyen qui gouverne ici aussi. L'homme se sert du moyen qui se présente à lui comme le plus aisé, le plus sûr, le plus agréable.

Ce moyen peut être dans certains cas le travail, *peut* l'être, mais ne l'est pas *forcément*. Partout où il était le plus fort, l'homme, au cours de son long passé historique, n'a jamais hésité à se réclamer du droit du plus fort et à employer comme « moindre moyen » le *vol*, s'emparant par la violence des biens non-gratuits, autrement dit de la puissance de travail d'autrui et de ses produits. Vol ! Appropriation par la force ! Pour nous, enfants d'une civilisation qui repose justement sur l'inviolabilité de la propriété, ces deux mots évoquent immédiatement les idées de crime, de châtiment. Et cette association d'idées demeure, même lorsque nous nous sommes rendu compte que, dans les conditions de vie primitives, le brigandage sur terre et sur mer représente, avec le métier des armes — qui ne fut longtemps que le vol organisé sur une grande échelle — la profession la plus respectée. C'est pour cette raison, et aussi afin d'avoir à l'avenir des termes concis, clairs, frappants, pour exprimer des choses si contraires, que j'ai proposé de désigner par « moyen économique » le travail personnel et l'échange équitable du propre travail contre celui d'autrui, et par « moyen politique » l'appropriation sans compensation du travail d'autrui.

A. Le moyen politique.

I. Le moyen politique élémentaire.

Le vol.

Le rapt n'est pas une invention de l'homme. A y bien regarder, la plante seule travaille, si l'on fait exception des espèces parasites et carnivores : elle seule extrait sa nourriture de la nature inanimée. Les herbivores « dérobent » déjà le travail de la plante ; ils s'approprient avec sa substance l'énergie qu'elle a amassée. Les carnassiers, à leur tour, s'emparent de la substance riche en énergie des herbivores. L'appropriation par la violence de « biens » étrangers a lieu de même partout où existe chez les animaux une « administration » des biens. Le renard chasse le blaireau de son terrier, le moineau pille le nid de l'étourneau et même ces travailleuses dont la fable a toujours loué la diligence, les fourmis, les termites, les abeilles préfèrent partout le vol au travail dès que celui-là leur apparaît comme le moindre moyen. D'après Maeterlinck, les abeilles attaquent les ruches voisines affaiblies par les épidémies ou désorganisées par la mort de leur reine et dérobent le miel, plutôt que de le recueillir par un labeur assidu. Après d'heureuses expéditions de ce genre, elles perdent facilement tout goût au travail et se transforment en pillardes de profession : il y a là une observation d'une importance capitale pour la psychologie historique des masses.

L'homme n'agit pas différemment envers son prochain. *Homo homini lupus* ! Parfois il s'empare directement de l'énergie contenue dans le corps de son semblable, il le dévore, c'est le procédé des cannibales et qui semble assez rare dans le monde animal. Un carnassier ne tue, en effet, presque jamais une bête de la même espèce pour la dévorer. Le cannibalisme ne se présente d'ailleurs chez l'homme

qu'à un certain degré de civilisation, et c'est moins un effet du besoin de nourriture que de certains rites religieux, de certaines superstitions.

Dès qu'une réserve de biens a été amassée par le travail, l'homme s'en empare sans hésiter ; et il s'empare arbitrairement non seulement des biens, mais encore de leur source, la puissance de travail, partout où il peut l'employer comme moyen dans la poursuite de son but.

Dans l'ancien monde, c'est-à-dire chez tous les peuples ayant joué un rôle quelconque dans l'histoire universelle, c'est pendant la période pastorale que, pour la première fois, nous rencontrons ces deux cas d'appropriation. Là, le nomade qui, comme le fait ressortir Ratzel, se désigne lui-même partout avec fierté par le nom de brigand, s'empare d'abord des troupeaux appartenant aux tribus voisines, puis des membres mêmes de ces tribus qu'il emploie comme serfs à la garde de ses pâturages. C'est alors qu'apparaît l'esclavage. Le chasseur qui ne peut exploiter économiquement l'ennemi prisonnier ou l'adopte comme membre de sa tribu ou le tue.

Le nomade s'empare plus volontiers encore des « biens » qui ont été amassés au delà des frontières de ses steppes et de ses déserts, dans les vallées des grands fleuves, par le labour des habitants des campagnes et des villes. Il s'empare de la puissance de travail même, réduisant les populations voisines à l'esclavage ou au servage, en même temps que des biens qu'elles ont acquis et administrés.

Je ne puis m'étendre ici sur l'évolution de ce processus : il est exposé tout au long dans mon étude « Der Staat ». Je me bornerai ici à quelques indications.

II. Le moyen politique organisé.

L'État.

Après avoir revêtu une série de formes distinctes dont chacune se développe comme moindre moyen de la précé-

dente, le vol à main armée ou guerre de frontière donne naissance au terme de son évolution à l'*État* en tant que moyen le plus parfait de satisfaction des besoins. L'*État* est une organisation légale imposée par un groupe conquérant à un groupe conquis, organisation ayant pour but l'imposition des vaincus au profit des vainqueurs, de telle sorte que les besoins de la classe dominante soient satisfaits aussi parfaitement que possible au prix d'une somme de travail aussi minime que possible pour les individus de cette classe. C'est pourquoi, dès la fondation de l'*État*, la classe dominante se réserve la protection des frontières à l'extérieur et la protection légale à l'intérieur ; la 1^{re} pour le même motif qui pousse l'apiculteur à protéger sa ruche contre l'ours pillard, la 2^e comme le moindre moyen de maintenir la productivité des sujets d'une part (protection légale contre les empiètements de la classe dirigeante) et de s'assurer la jouissance aussi paisible que possible de ce que Rodbertus a appelé le « revenu seigneurial », d'autre part (protection légale contre les sujets).

Le droit d'imposition de la classe dominante s'objective en deux formes de la propriété, c'est-à-dire en deux institutions sociales : d'abord la propriété de l'homme même, de cet objet de valeur qu'est la puissance de travail, la *source* de tous les biens ; puis l'institution de la grande propriété foncière, la *condition* de toute production de biens ; nous verrons plus tard combien cette propriété établie par la violence agit puissamment en tant que « monopole » de nos jours encore, au plus haut degré de l'évolution sociale. Aujourd'hui, comme jadis, ce monopole impose le travail devenu entre temps libre en apparence, car il confère, aujourd'hui comme jadis, le droit de lui interdire la condition indispensable de toute production de biens, la possession du sol.

C'est là le principe social de l'*État* dont Gumplovicz, le distingué professeur de droit public de l'univer-

sité de Gratz, a fait le centre de sa théorie : j'ai donné à son système exclusivement le *droit juridique* son complément *économique* indispensable. Bien que cette théorie ait été de tout temps violemment contestée, je ne désespère pas de démontrer qu'elle est la seule valable.

III. L'accumulation primitive.

Chaque Etat proprement dit, et en particulier chaque Etat dont l'histoire nous est connue, et qui a eu une influence quelconque sur la marche de l'évolution, a été un « Etat de classes », c'est-à-dire un édifice composé d'un certain nombre de classes déterminées par le rang ou par la fortune et subordonnées les unes aux autres. L'ancienne philosophie politique a admis généralement l'hypothèse faisant provenir cette hiérarchie de rapports purement économiques. C'est la doctrine dite de l'« accumulation primitive » (*previous accumulation*), c'est-à-dire de l'accumulation, remontant, aux époques primitives de la société, de richesses individuelles tant en propriétés foncières qu'en capital. Karl Marx avec une juste ironie a qualifié cette doctrine d'« a b c enfantin ». C'est bien en effet le seul qualificatif qui lui convienne.

La théorie de l'accumulation repose sur une déduction abstraite, mais elle est le type parfait du paralogisme : partant d'une prémisse erronée, elle déduit par un raisonnement d'une fausseté évidente, des conséquences qui correspondent, il est vrai, aux faits réels.

Comme cette doctrine radicalement fautive a néanmoins servi de point de départ et même d'axiome non seulement à l'Économique, mais aussi aux sciences politiques et historiques et a provoqué dans tous ces domaines des erreurs capitales, nous allons l'examiner d'un peu plus près.

La théorie très ancienne qui remonte tout au moins à la

philosophie stoïcienne et qui est venue jusqu'à nous sous la forme du droit naturel peut se résumer comme suit :

La société primitive se compose exclusivement d'individus libres et égaux ; il n'existe aucune inégalité de rang ou de droit pas plus que d'inégalités de fortune et de revenu. Peu à peu, de cet état primitif, se développe, par l'action exclusive des forces économiques, la propriété tant mobilière qu'immobilière, amenant de graves inégalités dans les revenus et les fortunes et, par conséquent, la formation de classes sociales subordonnées l'une à l'autre, ayant un rang et des droits différents.

Mon intention est de prouver d'abord qu'il est impossible de tirer telle conséquence de telle prémisse : il est impossible que de grosses fortunes particulières se développent à la suite de rapports exclusivement économiques, dans une société composée de membres libres et égaux.

Je démontrerai ensuite que cette déduction repose sur un paralogisme évident.

Et je prouverai enfin qu'il est facile d'expliquer l'origine des grandes fortunes privées en remplaçant la fautive prémisse par une prémisse juste ; en prenant comme point de départ de nos déductions, non une société primitive composée de membres libres et égaux — société construite de toutes pièces, qui n'a jamais existé en aucun lieu et en aucun temps — mais la société et l'Etat tels que nous les montrent la tradition et l'histoire, la société composée dès l'origine de membres qui ne sont ni égaux ni libres, l'Etat conquérant créé par le moyen politique.

a) La conclusion exacte tirée d'une fautive prémisse.

Partons donc de la prémisse du « droit naturel » : nous avons un petit peuple composé exclusivement de membres libres et égaux, établi sur un territoire vaste et fertile.

Dans ce cas, il est évident, au premier coup d'œil, qu'il ne pourra y avoir d'« ouvriers » *tant que le pays n'est pas entièrement « occupé »*. L'un des plus célèbres partisans du droit naturel, Turgot, exprime cette vérité en ces termes d'une clarté indiscutable. « D'ailleurs, dans ce premier temps, tout homme laborieux trouvant autant de terre qu'il en voulait ne pouvait être tenté de labourer pour autrui. »

Une grosse fortune mobilière peut-elle se former dans ces conditions ? C'est là une question que nous laisserons provisoirement de côté. Si quelqu'un peut se représenter un « capital » naissant et fonctionnant dans une société sans ouvriers nous ne troublerons pas sa conviction. Cela ne nous intéresse pas pour l'instant, vu qu'à ce stade de la société qui nous occupe, le capital est encore inconnu.

Mais ce qui est d'une impossibilité absolue dans une société ne possédant pas d'ouvriers parce que chaque membre a le libre accès au sol, c'est la formation d'une grosse fortune foncière, de ce genre de fortune qui seul nous intéresse ici, car c'est elle qui a été de tout temps le support même des inégalités de classes.

Combien de terrain chaque colon primitif occupera-t-il tant que le sol est accessible à tous ?

Si nous cédon aujourd'hui 100.000 hectares de terrain à cent familles, chacune prendra pour sa part 1.000 hectares, car tous savent que dans un avenir plus ou moins rapproché, lorsque la population aura augmenté par l'immigration ou par l'excédent des naissances, le terrain acquerra une valeur de rareté et que, comme propriétaire, elle recevra des nouveaux venus un revenu ne lui ayant coûté aucun travail, la rente foncière. Les partisans du droit naturel ont supposé que les membres de la société primitive, mûs par les mêmes considérations, se sont empressés d'accaparer autant de terrain qu'ils en pouvaient obtenir. Cette supposition est insoutenable.

Là où une faible population est dispersée sur une immense superficie de terrain, la terre est un « bien libre » comme l'air et l'eau, et ne possède par conséquent aucune valeur ; or, personne n'« administre économiquement » ce qui n'a pas de valeur. De même que personne ne pense à se constituer une provision d'air et d'eau, de même, dans les conditions exposées ici, personne ne pensera à amasser une réserve de terrain et à devenir un « spéculateur en terrains ».

Deux conditions, l'une politique, l'autre économique, sont indispensables pour qu'un individu puisse empêcher les autres hommes de cultiver les grandes superficies de terrains qu'il n'utilise pas lui-même. La condition politique est la présence d'une institution d'Etat protégeant les droits de l'occupant, institution que notre hypothèse exclut. Le droit naturel ne reconnaît que le droit sur une propriété provenant véritablement de la propre activité de l'individu, comme le montre l'étymologie même du terme allemand : *Eigentum* — (*eigenes Tun*) ; et, de plus, il ne reconnaît ce droit qu'en tant qu'il ne porte pas préjudice au droit égal d'autrui. Dans ces conditions, comment quelqu'un pourrait-il soutenir qu'en vertu du « droit du premier occupant » une grande superficie de terrain qu'il n'a pas cultivée lui-même lui appartint en propre ? Nul ne penserait à respecter une telle prétention et la collectivité prendrait parti non pas pour, mais contre le soi-disant ayant-droit. Chez tous les peuples primitifs nous trouvons en effet le droit d'occupation limité au sol véritablement utilisé ou du moins préparé pour l'utilisation, et ce droit est annulé après un très court espace de temps, lorsque le terrain n'est plus employé. C'est le principe de l'institution germanique de la « *Rückennutzung* ».

Mais même si nous acceptons le postulat d'une organisation légale de ce genre, nous n'aurions toujours pas encore le motif économique qui pourrait pousser le colon primitif

à occuper une vaste superficie de terrain. Selon notre hypothèse, en effet, chaque individu a l'assurance, même pour un avenir lointain et quel que soit l'accroissement de la population, de pouvoir prendre, au stock inépuisable du sol, la quantité de terre dont il a besoin. Tant qu'il en est ainsi les réserves de terrain ne pourront acquérir aucune valeur. Alors même que le colon primitif serait poussé par les mêmes mobiles qui font agir le spéculateur moderne, il devrait abandonner ce projet inutile.

Il serait également impossible d'utiliser un terrain de cette superficie en le faisant cultiver par d'autres ; puisqu'il n'existe pas d'ouvriers.

Il est donc évident que la superficie de la propriété primitive se trouve limitée par la puissance de travail d'une famille paysanne. Il est même peu vraisemblable qu'elle atteigne le maximum d'étendue fixé par ce facteur. Pourquoi, en effet, le laboureur s'astreindrait-il à un rude labeur pour obtenir des excédents ? Le grain se corrompant très vite, surtout dans ces conditions primitives, ne peut pas être conservé longtemps. Les marchés n'existant pas encore, il est également impossible de le vendre. Les quelques caravanes de marchands qui déjà peut-être parcourent le pays, ne troquent pas le grain mais seulement les fourrures, la corne, l'ivoire, la poudre d'or ou d'autres raretés de ce genre. C'est pourquoi, dans les conditions de notre hypothèse la superficie de la propriété rurale primitive doit être déterminée non pas par la puissance maximum de travail d'une famille paysanne, mais par le maximum de ses besoins. La superficie absolue variera selon le nombre des membres de la famille, la qualité du sol, l'état des instruments, etc., mais elle ne dépassera en aucun cas l'étendue d'une des propriétés rurales moyennes de notre époque.

De cette considération il ressort donc de façon absolument certaine que la formation par la « previous accumula-

tion » d'une grosse propriété foncière quelconque dépassant sensiblement cette limite modeste, est et demeure impossible tant qu'il y a encore du sol disponible.

Mais que se passe-t-il alors, lorsque, par le procédé que nous avons décrit, tout le sol a trouvé son propriétaire ? Alors, selon Turgot, les nouveaux venus se voient forcés, pour ne pas mourir de faim, de travailler au service de ceux qui, plus heureux, sont en possession du terrain. Nous citerons ici les paroles mêmes de Turgot : « Mais, à la fin, toute terre trouva son maître, et ceux qui ne purent avoir des propriétés n'eurent d'abord d'autre ressource que celle d'échanger le travail de leurs bras dans les emplois de la classe stipendiée contre le superflu des denrées du propriétaire-cultivateur.

« Cependant, puisque la terre rendait au maître qui la cultivait non seulement sa subsistance, non seulement de quoi se procurer par la voie de l'échange le moyen de satisfaire à ses autres besoins mais encore un superflu considérable, il put avec ce superflu payer des hommes pour cultiver sa terre et, pour des hommes qui vivent de salaires autant valait les gagner à ce métier qu'à tout autre. La propriété dut donc être séparée du travail de la culture, et bientôt elle le fut.

« Les premiers propriétaires occupèrent d'abord, comme on l'a déjà dit, autant de terrain que leurs forces leur permettaient d'en cultiver avec leur famille. Un homme plus fort, plus laborieux, plus inquiet de l'avenir en prit davantage qu'un homme de caractère opposé ; celui dont la famille était plus nombreuse, ayant plus de bras, étendit davantage ses possessions : c'était déjà une première inégalité.

« Tous les terrains ne sont pas également fertiles ; deux hommes avec la même étendue de terrain et le même travail peuvent en tirer un produit fort différent : seconde source d'inégalité.

« Les propriétés, en passant des pères aux enfants, se partagent en portions plus ou moins petites, suivant que les familles sont plus ou moins nombreuses ; à mesure que les générations se succèdent, tantôt les héritages se subdivisent encore, tantôt ils se réunissent de nouveau par l'extinction des branches : troisième source d'inégalité.

« Le contraste de l'intelligence, de l'activité et surtout de l'économie des uns avec l'indolence, l'inaction et la dissipation des autres fut un quatrième principe d'inégalité et le plus puissant de tous. »

Tout ceci semble à première vue très vraisemblable : dès que tout le sol est « occupé », les changements dans la propriété foncière et dans toute la structure sociale décrits par Turgot doivent inévitablement se produire.

Malgré sa vraisemblance cette doctrine n'en est pas moins fautive et mérite le nom que lui donne Marx. Car la condition à laquelle, selon cette théorie, est liée l'origine de la rente foncière n'existait pas au temps de Turgot. Bien plus : *elle n'existe pas encore de nos jours !*

L'occupation de la totalité du sol par la libre appropriation conforme au droit naturel est une condition qui n'est réalisée nulle part à notre époque, même pas dans les États les plus peuplés de l'Europe occidentale, malgré le prodigieux accroissement de la population pendant un siècle et demi, depuis la publication des *Réflexions*. Le nombre d'hectares cultivés divisé par le contingent de la population agricole donne un chiffre supérieur à celui de la superficie qui revenait à chaque membre de la société primitive.

D'après le recensement de 1907, il y avait en Allemagne à cette date environ 32.000.000 d'hectares occupés par la culture, sans compter les forêts, jachères, etc., et un peu plus de 17.000.000 d'habitants exerçant la profession agricole, indépendants et salariés. Ceci représente 2 hectares par tête ou 10 hectares — 40 arpents allemands (Morgen) — pour une famille de cinq personnes. L'ancienne « Hufe » germa-

nique cultivée par une famille ne contenait qu'environ 30 arpents ; son propriétaire avait, il est vrai, la jouissance gratuite des forêts et pâturages, mais le paysan moderne a pour compensation un rendement incomparablement plus élevé pour une même superficie. Il peut en effet cultiver le sol d'une façon plus intensive et, grâce à la division du travail social, il possède des méthodes et des instruments de travail incomparablement supérieurs et peut consacrer à la culture du sol toute sa force et tout son temps, alors que le laboureur primitif devait être non seulement laboureur mais aussi chasseur, juge, soldat et artisan non spécialisé. Il est de toute évidence qu'une superficie moyenne de 40 arpents représente de nos jours pour l'Allemagne non pas seulement le minimum nécessaire à la subsistance d'une famille paysanne, mais bien le maximum de ce qu'elle peut cultiver sans *sans l'aide d'ouvriers salariés*.

Cette simple constatation suffirait donc à démontrer le peu de solidité de la théorie de Turgot : et ceci devient plus évident encore lorsque l'on considère que notre division, pour être correcte, devrait opérer avec d'autres chiffres qui donneraient un résultat bien plus frappant. Les frontières nationales ne jouent aucun rôle dans la théorie du droit naturel, car il repose sur une entière liberté de domicile et la libre appropriation du sol non utilisé. Nous avons, par conséquent, à diviser la totalité du sol accessible par le chiffre de la population existante — et nous trouvons alors un quotient dépassant de beaucoup la superficie de subsistance d'une famille paysanne. Le géographe anglais Ravenstein a évalué à 7.320 millions d'hectares la superficie cultivable de notre globe. — La population totale s'élève à peine à 1.800 millions. D'après ces chiffres il reviendrait donc à chaque représentant de l'espèce humaine, y compris les ouvriers d'industrie, les commerçants, ceux qui exercent des professions libérales, etc., plus de 4 hectares, c'est-à-dire pour une famille de 5 personnes 20 hectares ou 80 arpents

de sol fertile, composé pour 1/3 de bois et jachères, et pour les 2/3 de terre arable et pâturages — la superficie de labour serait donc d'environ 53,3 arpents.

Même si l'évolution humaine avait permis à tous les individus de rester agriculteurs et rien qu'agriculteurs, s'il n'avait jamais existé ni artisans, ni fonctionnaires, ni soldats, ni marins, si jamais ville n'avait été fondée, c'est à peine cependant si la moitié de notre planète serait aujourd'hui « occupée ».

b) Le paralogisme.

L'« occupation » basée comme le veut Turgot sur le droit naturel n'aurait donc pu en aucun cas conduire à la formation de grandes propriétés foncières et à l'existence d'une classe d'ouvriers sans propriété.

Et pourtant toutes ces choses existent, et, plus encore, elles existaient déjà à une époque où la population était beaucoup moins grande qu'elle ne l'est aujourd'hui. Et, il est vrai aussi que l'on ne peut les expliquer que par l'« occupation » du sol. Comment sortir de ce dilemme ?

De la façon la plus simple du monde ! Nous avons ici un paralogisme évident provenant de l'emploi du mot à double entente « occupation », une véritable « quaternio terminorum ».

Ce n'est en effet qu'après l'entière occupation du sol que tous les faits sociaux décrits par Turgot ont pu et même ont dû forcément se produire. Le sol ne peut acquérir de valeur que lorsqu'il n'existe plus de terre disponible : seulement à partir de ce moment peut se produire d'une part l'endettement, le morcellement entre de nombreux héritiers, d'autre part, la fusion de plusieurs biens par des achats ou des alliances ; c'est alors que se forment les grandes inégalités dans la propriété foncière : et alors seulement il peut y avoir des ouvriers ne possédant rien.

Quel que soit le mode d'occupation du sol, occupation effective par les paysans cultivant le sol eux-mêmes, ou accaparement légal de tout le sol non occupé par une personne ou une classe privilégiée : les conséquences sont toujours identiques.

Notre examen nous a montré que, même de nos jours, il ne peut être question d'occupation dans le premier sens du mot : nous pouvons donc conclure par élimination qu'il s'agit ici du 2^e mode d'occupation. La grande propriété foncière n'a pu se former que parce que tout le sol libre a été soustrait à l'occupation économique des paysans par une position de force (Machtposition) juridique.

c) L'origine de la grande propriété foncière.

Cette position de force juridique, ce fut l'Etat, le moyen politique organisé.

Dès la période nomade, la plupart des peuples conquérants sont partagés en trois classes sociales : une noblesse possédant de nombreux troupeaux et détenant souvent le patriarcat (les chefs de tribus de la Bible), les hommes libres, et les esclaves, ces derniers étant pour la grande partie la propriété des nobles. Lors de l'établissement sur un territoire conquis, cette division en classes amenait l'inégalité des propriétés foncières et cela déjà à une époque où il n'est pas question de rareté du sol pas plus que de « valeur » d'un terrain non cultivé. Les propriétaires de nombreux esclaves s'approprient plus de terres que les hommes francs afin d'y installer leurs esclaves qui, eux, ne jouissent d'aucun droit.

Une évolution partout identique, parce qu'elle découle du principe même de ces organismes d'Etat, conduit peu à peu à une augmentation considérable de l'extension et du pouvoir politique et militaire de cette grande propriété foncière primitive. Les seigneurs dépossèdent le pouvoir central, attirent à eux toute la puissance, réduisent

alors les hommes libres au servage en abusant de leurs pouvoirs administratifs, de leur droit de lever les impôts, de leur droit de ban, etc.

Ce qui donne enfin le coup de grâce à la classe des hommes libres, c'est la délégation formelle aux seigneurs ou l'usurpation effective par ceux-ci du plus important privilège de la couronne : le droit de disposer des terres non occupées. Celles-ci appartiennent à l'origine au « peuple », c'est-à-dire à la communauté des hommes libres, mais d'après un droit de date très ancienne et existant partout, le patriarche peut en disposer à son gré. Ce droit est transmis maintenant avec tous les autres privilèges de la couronne au seigneur territorial, au « suzerain », et il a désormais en mains le moyen d'en finir, une fois pour toutes, avec ce qu'il reste d'hommes libres. Il proclame comme étant sa propriété tout terrain encore disponible, il en interdit l'occupation par des individus libres et n'en permet l'accès qu'à ceux qui reconnaissent son autorité, c'est-à-dire qui acceptent d'occuper vis-à-vis de lui une position de dépendance, de quasi-servitude.

Le dernier coup est porté maintenant à la liberté rurale. Jusqu'alors l'égalité des fortunes restait garantie jusqu'à un certain point. Le paysan eût-il douze fils, le bien de famille demeurerait néanmoins toujours intact, car onze d'entre eux défrichaient de nouvelles terres dans les marches communes et dans les terres en friche, qui n'avaient pas encore été distribuées aux communes. Ceci est désormais impossible. Les champs se morcellent dans les familles qui ont de nombreux enfants, d'autres sont réunis par le mariage d'héritiers uniques. Il existe maintenant des « ouvriers » pour aider à cultiver de grandes superficies agricoles : ce sont les propriétaires de ces champs trop réduits par les nombreux morcellements pour assurer la subsistance de leurs possesseurs. Le village libre comprend désormais des riches et des pauvres.

Telle est l'origine de la grande propriété foncière, telle est l'origine des grandes inégalités de fortunes, de revenus ; elles proviennent non pas du moyen économique, mais du moyen politique. Ce n'est pas parce que les hommes ont été doués de capacités économiques différentes que les différences sociales se sont développées. Ces différences ont existé tout d'abord, elles ont été établies par la conquête dès les premiers temps, sous la forme d'inégalités entre maîtres et esclaves, entre souverains et sujets. Et ces inégalités sociales primaires se sont ensuite traduites au point de vue économique par des inégalités de fortune et de revenus.

Et comme tous les Etats qui ont eu une influence sur la marche générale de l'évolution historique non seulement ont possédé des classes de rang ou de fortune, mais encore ont été, de par leur origine même, des Etats de classes, il ressort de toute évidence que l'Etat historique n'est pas autre chose que le moyen politique organisé, c. q. f. d.

Nous ajouterons encore que le moyen politique, la conquête, n'est pas uniquement le résultat d'une supériorité militaire ; elle peut aussi s'accomplir et surtout se maintenir, comme c'est le cas dans l'Etat, en enlevant à la classe soumise tout moyen de défense, par l'exploitation abusive de son besoin religieux. A ce sujet, l'histoire universelle abonde en exemples. Partout les maîtres proclament tabou le droit créé par eux régissant l'Etat et la distribution des biens et menacent de la colère divine ceux qui osent l'attaquer. Et partout nous trouvons les deux premiers ordres, la noblesse territoriale et le clergé, étroitement unis contre les « sujets ». Toute aristocratie est au fond une théocratie : car toute organisation sociale est proclamée « de droit divin » par ceux qui en profitent, de sorte que tout soulèvement semble un crime contre Dieu même, un véritable sacrilège.

Ceci prouve non seulement l'hypothèse sociologique de

l'Etat, mais aussi la fausseté de l'a b c enfantin de l'accumulation primitive. Autant que j'en puis juger, cette démonstration est d'une puissance irrésistible sur le jugement, d'une *évidence toute mathématique*.

Cette constatation a pour la suite de notre étude une importance capitale. Il s'agit ici, en effet, de s'entendre sur le principe premier, sur la prémisse fondamentale de toute la science sociale. Et ici le mot de Méphisto fait loi : « Pour le premier nous sommes libres, pour le second esclaves ».

L'hypothèse de l'accumulation primitive est au fond de toutes les erreurs graves parmi lesquelles, de nos jours encore, la sociologie se débat en vain. Les exemples de ce que nous avançons ne sont que trop nombreux. Notre science ne peut être sauvée que si elle abandonne résolument ce qu'elle a considéré jusqu'ici comme sa prémisse fondamentale et en détruit implacablement, jusqu'en leurs dernières ramifications, toutes les conséquences. Ceci, il est vrai, représente non pas seulement une revision mais une véritable rénovation, presque une reconstruction ; car les suites d'une erreur capitale dans les fondements ont une portée inappréciable.

Je me suis efforcé d'exécuter cette rénovation ou plutôt cette quasi-reconstruction sur les nouvelles bases de l'idée de l'Etat sociologique, et j'ai mené l'œuvre aussi loin qu'il était possible à un individu de le faire. Mon étude sur l'Etat contient l'esquisse rapide d'une philosophie de l'histoire et du droit suivant cette orientation nouvelle, et la théorie de l'économie que j'exposerai ici repose sur cette idée de l'Etat, triomphe ou succombe avec elle.

Et c'est pourquoi je ne puis assez répéter que l'ancienne théorie, attribuant l'origine de l'Etat à une différenciation pacifique, est mathématiquement fautive et que la nouvelle théorie le faisant surgir du moyen politique est mathématiquement juste. Il ne s'agit pas ici d'« opinions », d'« appréciations » d'une probabilité plus ou moins grande, mais d'une

certitude, d'une évidence absolue. Il ne peut y avoir d'hésitation possible : la théorie sociologique de l'Etat est irréfutable. Elle *doit* être acceptée et cette acceptation implique une révolution dans tout le domaine de la sociologie.

B. Le moyen économique.

I. Le moyen économique élémentaire.

a) Le travail.

C'est uniquement lorsque le moyen politique, élémentaire ou organisé, n'est pas praticable que l'homme emploie le moyen économique afin de se procurer les biens propres à la satisfaction de ses besoins.

C'est la règle dans les périodes économiques antérieures à l'Etat, dans les périodes de la cueillette, de la chasse, de la pêche, du labour à la houe. Dans ces sociétés il n'existe ni réserve individuelle de biens à l'administration de laquelle on puisse employer le travail d'autrui, ni réserve de tels biens étrangers pouvant exciter à l'emploi du moyen politique. Que peut dérober le paysan au paysan ? A part quelques expéditions de pillage isolées, faites à la suite de différends de frontières, etc., le propre travail représente donc ici le moindre moyen. Dans l'Etat à tous ses degrés, le moyen économique demeure également le moindre moyen de la classe dominée. Pour augmenter la capacité de prestation des sujets (l'expression date de l'époque de Frédéric), la classe dirigeante réprime les appétits exagérés de ses propres membres, mais par-dessus tout, elle réprime les vellétés d'appropriation par la force qui pourraient prendre naissance chez les sujets. Le rapt et le vol deviennent des crimes que le droit poursuit avec la dernière sévérité, si bien qu'on ne s'aventure qu'exceptionnellement sur ce

chemin périlleux. Il ne reste donc comme moyen *direct* d'acquisition des biens que le propre travail, l'exploitation de la nature à l'exclusion toutefois de l'homme lui-même.

b) L'échange.

L'homme possède comme moyen *indirect* d'acquisition des biens un second moyen pacifique, c'est-à-dire économique selon notre terminologie : l'échange. Cela ne veut pas dire que l'on échange seulement des biens ayant été acquis par le travail : loin de là. Le commerce primitif a très probablement pour objet des biens acquis pour la plupart à l'aide du moyen politique. Déjà les nomades ont exercé un commerce très prospère avec les esclaves capturés et le butin ramassé par le pillage, se procurant en échange d'autres objets plus précieux. Mais l'acte d'échange en soi, de quelque manière qu'aient été acquis les biens échangés, est un moyen pacifique, un moyen économique.

Quelle est l'origine de l'échange ? La question admet deux réponses, l'une historique, l'autre psychologique.

L'histoire de l'échange n'entre pas dans le domaine de notre examen, c'est une question qui appartient à la sociologie en général. Contentons-nous d'indiquer ici que l'échange du feu probablement, et certainement dans les tribus exogames l'échange des femmes constituèrent les premières relations régulières d'échange. L'échange de marchandises a vraisemblablement son origine dans les présents d'hospitalité échangés entre les voyageurs et leurs hôtes et aussi dans les présents de paix et le « Wehrgeld » par lesquels on réglait les querelles et différends.

Le problème psychologique, par contre, rentre entièrement dans le cadre de notre étude : Quel peut être chez l'homme le mobile de l'échange ?

Un échange ne peut avoir lieu que lorsque chaque partie estime ce qu'elle donne moins précieux que ce qu'elle reçoit.

Comment cette évaluation est-elle possible psychologiquement ?

Dans tous les cas où l'homme évalue, la loi fondamentale psycho-physique avancée par Weber et Fechner fait autorité. C'est la seconde loi véritable de la vie psychique dans le sens strictement scientifique du mot, car elle fixe des rapports quantitatifs entre le sujet et l'objet. La première loi psychique a été la découverte, attribuée à Pythagore, établissant que la sensation de la hauteur du ton correspond à la longueur de la corde vibrante, de sorte que la vibration de la demi-corde donne exactement l'octave supérieur du ton produit par la vibration de la corde entière.

Avec une précision égale, la loi fondamentale de Weber et Fechner donne le rapport suivant entre l'intensité de l'excitation et celle de la sensation : « Pour que l'intensité de la sensation s'accroisse d'une quantité constante, c'est-à-dire selon une progression *arithmétique*, l'intensité de l'excitation doit augmenter beaucoup plus, selon une progression *géométrique*. Ou bien encore la sensation est à l'excitation comme le logarithme d'un nombre à ce nombre lui-même » (Lotze).

Prenons un exemple : bandons les yeux à un individu et plaçons dans sa main tendue un poids de 15 grammes auquel nous ajoutons un décigramme puis 2, 3, etc., il ne ressentira l'augmentation de poids que lorsque nous aurons ajouté un gramme entier. Mais si nous commençons avec 1.500 grammes, l'augmentation de poids ne sera ressentie qu'après que nous aurons ajouté en tout 100 grammes. Le rapport de 15 : 16 est le même dans les deux cas.

En appliquant ce principe à l'évaluation des biens, nous trouvons ici aussi que pour provoquer un accroissement égal de la sensation de valeur, il est nécessaire d'avoir comme excitation une quantité croissante de biens. En d'autres termes : la valeur que l'homme attache à l'unité

d'une espèce donnée de biens est en raison inverse de la quantité de ces biens se trouvant en sa possession.

Donnons par exemple à un individu A un kilo de blé. Il évalue son utilité, sa « valeur » avec une certaine intensité de sensation que nous désignerons par 1. Pour doubler cette sensation il sera nécessaire de lui donner plus d'un kilo de plus, disons, 1,4 kilo. Ou, en d'autres termes : le second kilo a pour lui une valeur moindre que le premier, dans notre exemple seulement 0,7. Supposons maintenant qu'A, qui s'est procuré et administré plusieurs kilos de blé, fasse la rencontre pacifique d'un second individu B qui s'est procuré et administré plusieurs kilos de sel : ils seront tous deux disposés à échanger les unités de leurs propres biens qu'ils estiment à une valeur inférieure contre le même nombre d'unités de biens étrangers valant 1.

Telle est la cause psychologique de l'instinct d'échange. Nous devons sa découverte à la théorie de l'utilité finale, théorie à tendances mathématiques établie par Gossen, et complétée par Walras, Karl Menger et Jevons.

Nous aurons à étudier encore la théorie de l'utilité finale quand il s'agira d'éclaircir le problème de la valeur, problème aux ramifications nombreuses qui est encore plongé dans une confusion extraordinaire.

II. Le moyen économique organisé.

L'économie sociale de la société économique.

Afin d'atteindre le résultat le plus grand possible par le moyen le plus minime, les individus entrent toujours davantage en coopération par une division et une intégration du travail toujours plus parfaites. Ils forment des sociétés économiques possédant une intégration et une différenciation toujours croissantes et dont le but est l'économie

sociale en tant que moindre moyen de la satisfaction individuelle des besoins.

Nous trouvons des formes rudimentaires de sociétés économiques de ce genre chez un certain nombre d'espèces animales travaillant en commun. Les hommes, eux aussi, forment à l'origine de telles sociétés économiques élémentaires. Ce n'est que graduellement que se développe la société économique *organisée* groupée autour d'un *marché*, le marché étant l'ensemble de tous les rapports d'échange dans l'espace et dans le temps.

Cette économie sociale de la société économique humaine développée, groupée autour d'un marché est l'objet proprement dit de notre étude scientifique.

CHAPITRE IV

FONDEMENT MÉTHODOLOGIQUE

*L'Économique.***A. Le problème et l'objet de l'Économique.**

Dans l'introduction sociologique de cet ouvrage, nous avons défini sommairement « l'économique » la « science de l'économie ». Nous avons ensuite, dans le fondement psychologique, défini l'économie : l'œuvre de l'instinct économique qui pousse les hommes à administrer économiquement des objets qui coûtent. L'économie comprend donc les actes mêmes provoqués par l'instinct économique, ainsi que les institutions créées par ces actes et leur servant de moindre moyen. D'après cette définition, l'économique serait la science des actes économiques et des institutions créées par ceux-ci.

Cette définition très générale s'écarte de celle beaucoup plus restreinte par laquelle nous avons clos le chapitre précédent. Nous désignons là comme l'objet proprement dit de l'économique, l'économie sociale de la société économique humaine développée, groupée autour d'un marché. Nous ne nous trouvons pas ici en présence d'une obscurité dans la définition : il nous faut seulement distinguer dans chaque science génétique l'objet restreint ou l'objet proprement dit et l'objet général de son activité.

Son objet restreint est son « problème ».

Toute science à sa naissance est une synthèse des tentatives qui ont été faites pour résoudre certaine question pressante, certain problème. Ici ou là le besoin de causalité ne se sent pas satisfait, se heurte à un « pourquoi », à un « comment ». Il commence alors ses investigations, rassemble des matériaux, les trie et les classe pour les systématiser ensuite par une « théorie ». Il arrive que cette solution, pour une cause quelconque venant de l'intelligence ou de la volonté (le plus souvent la « volonté de classe », se révolte contre une solution préjudiciable à ses intérêts) ne satisfait pas tel autre esprit tourné également vers les problèmes théoriques ; il cherche alors d'autres matériaux, les rassemble, les classe, pour ébaucher à son tour une nouvelle théorie. Ainsi se groupe peu à peu autour du problème une somme de *savoir* qui s'édifie et se complète lentement, formant un système, une *science*.

Et bientôt un certain cercle de faits et de relations se détache nettement comme *domaine particulier* d'une science partielle, distincte, ayant certaines méthodes spéciales et partant de certaines hypothèses. D'autres sciences peuvent se partager ensuite le domaine restant.

Le problème de l'économique est la « distribution » de la production totale d'une économie capitaliste entre les trois classes d'individus : les propriétaires du sol, les possesseurs du capital et les ouvriers. D'après quelles lois s'effectue la distribution ? Pourquoi la production totale se partage-t-elle en ces trois différentes sortes de revenus : la rente foncière, le profit et le salaire ? Par quoi le taux de ces parts est-il déterminé ? Tel est le problème de l'Économique.

L'économique ne devient science proprement dite qu'à partir du moment où la distribution devient un problème, c'est-à-dire dès que la possession du capital se dresse comme créatrice de classe à côté de la possession du sol : elle est

la sœur jumelle de l'État bourgeois. La période féodale ignore l'économique parce que pour elle la distribution des valeurs n'est pas un problème. Rien n'est plus clair que les lois sociales qui en règlent le fonctionnement. Une partie de la société économique est *légalement* autorisée à s'approprier une part du produit du travail de l'autre partie — le sujet est *redevable* à son maître de la rente foncière et de l'impôt. Pas plus ici que dans l'économie esclavagiste, il n'y a de place pour des incertitudes ou des problèmes scientifiques. Aussi les époques antérieures au capitalisme n'ont-elles pas engendré d'économique sociale systématique et c'est tout au plus si quelques faibles tentatives ont vu le jour, notions vagues d'économique privée, c'est-à-dire d'art économique *appliqué*.

La distribution du rendement entre les possesseurs du capital et ceux qui l'emploient, entre indépendants et dépendants, est le premier problème d'économique sociale. Il nous manque ici en effet le principe juridique précis donnant sans hésitation possible la clef du mode de distribution. Ce sont bien des forces exclusivement « économiques » qui *semblent* être à l'œuvre : et le problème de la nouvelle période bourgeoise de la société consiste justement à les découvrir et à les déterminer selon leur importance et leur direction, de telle sorte que le résultat obtenu corresponde aux phénomènes observés. Ce problème donne naissance à l'économique qui se développe parallèlement au capitalisme.

A mesure qu'elle prend conscience d'elle-même et de sa tâche, elle embrasse naturellement aussi tous les autres problèmes de l'économie sociale, mais le problème de la distribution n'en demeure pas moins son but par excellence. Et cela à deux points de vue.

Tout d'abord, ce problème a été pendant plus d'un siècle l'objet essentiel, officiel, pour ainsi dire, de l'économique. La doctrine classique le met régulièrement en avant comme le problème par excellence. Ricardo, par exemple, le désigne

dès l'introduction de ses *Principes* comme le problème principal : « Le produit de la terre ou, en d'autres termes, tout ce qui est tiré de sa surface par la coopération du travail, des machines et du capital, est divisé entre trois classes d'individus : c'est-à-dire entre les possesseurs du sol, les possesseurs du stock de richesses ou capital nécessaire à la culture du sol, et les ouvriers dont le travail et l'activité sont nécessaires à la culture.

« Cependant, les parts du produit total de la terre revenant respectivement à chacune de ces trois classes sous le nom de rente, profit et salaire, diffèrent beaucoup selon l'état de la société. Ces différences proviennent avant tout de la fécondité variable du sol, de l'accumulation des capitaux et du chiffre de la population, de la dextérité, des talents et aussi des instruments employés dans l'agriculture. L'exposé des lois réglant cette distribution est le but principal de la théorie de l'économie politique. »

C'est là une clarté de vue digne de ce penseur remarquable malgré sa partialité.

Mais le problème de la distribution se révèle de plus à l'historien des dogmes comme le problème vital de l'économique.

Il s'aperçoit en effet que la plupart des autres problèmes n'ont surgi, que toutes les théories particulières qui ont tenté de les résoudre n'ont été imaginées qu'afin de servir au problème de la distribution, c'est-à-dire afin d'écarter les obstacles, afin de mettre d'accord les théories partielles avec la théorie principale.

Toutes ces théories avec tous les faits qui s'y rattachent, provenant des domaines les plus différents du savoir humain, forment l'*objet général* de l'économique ; les motifs et les actes économiques de l'homme isolé ou supposé isolé, de même que ceux des sociétés économiques animales ou des sociétés humaines primitives, sont l'objet de ses recherches, mais ne lui appartiennent pas exclusivement.

Sur ce terrain l'économique se rencontre en effet avec la psychologie et les différentes branches de la biologie.

Un terrain *plus restreint* se détache nettement de ce vaste champ d'investigations : l'économie sociale de la société économique humaine développée, groupée autour d'un marché. C'est là l'objet *proprement dit* de l'économique.

Nous avons ici dans la définition deux concepts différents : La *societas œconomica* et l'*œconomia socialis*. L'un désigne un *groupe d'individus*, l'autre les *relations sociales* qui les unissent. Si l'on considère la société humaine comme un organisme ou mieux comme un supraorganisme, ce qui n'est admissible que dans une certaine limite, elle serait elle-même le corps, et l'économie une de ses fonctions essentielles. Ces choses sont étroitement apparentées mais pourtant très distinctes, si distinctes qu'elles sont devenues en biologie la matière de deux sciences particulières : l'*anatomie*, la science de l'*évolution* et de la *structure* des organismes végétaux et animaux ; la *physiologie*, la science des *fonctions* de l'organisme, c'est-à-dire de l'activité vitale de ses éléments, des cellules et organes, et de leur coopération, de leur travail collectif, l'on peut presque dire de leur *économie collective*. Cette « économie » a aussi pour but de satisfaire aussi complètement que possible chaque besoin individuel de ses éléments au prix de « dépenses » aussi minimales que possible.

Il convient de faire la même distinction rigoureuse dans la science de ce supraorganisme qu'est la société économique humaine en séparant strictement la science de la *societas œconomica*, l'embryologie et l'anatomie, de la science de l'*œconomia socialis*, la physiologie.

Cette distinction n'a pas été faite jusqu'ici de façon pleinement consciente, et c'est pour cette raison qu'elle est toujours restée insuffisante. Un maître comme Schaeffle, s'il a donné à son œuvre principale le titre de « Structure et Vie du corps social », n'est pas arrivé à saisir le contraste

dans toute sa vigueur, ni à en tirer les conséquences scientifiques qui en découlent.

Dès que l'on est bien pénétré de cette séparation, l'on se rend compte, en passant en revue toute la littérature, que le défaut d'une distinction nécessaire entre les deux concepts est le plus souvent à la base des plus graves erreurs. Ceci est évidemment plus vrai encore des élucubrations économiques de la littérature courante des périodiques, dont les auteurs, après qu'ils ont dûment embrouillé les deux notions, s'entendent merveilleusement à pêcher dans l'eau trouble des paralogismes et des raisonnements captieux.

Lorsque nous rencontrerons désormais le terme d'« économie sociale » (*Volkswirtschaft*), par exemple, nous devrons rechercher d'abord si l'auteur entend par là l'économie sociale d'un peuple ou le peuple lui-même en tant que société économique. Et il y a dix à parier contre un que même un auteur sérieux et érudit lui attachera de bonne foi et en toute confiance, tantôt l'une, tantôt l'autre signification, comme s'il n'existait entre les deux concepts aucune différence.

B. La méthode.

Pour notre science considérée dans son ensemble, la conséquence la plus grave de cette confusion a été le conflit des méthodes entre l'école inductive et l'école déductive. Ce conflit divise, depuis plus d'un demi-siècle, les représentants des deux méthodes en deux camps hostiles qui vont jusqu'à se contester mutuellement toute valeur scientifique. Rien de plus facile pourtant que s'entendre dès que l'on admet le point de vue adopté ici : la science de la *societas œconomica*, nommons-la pour plus de clarté : la *sociologie économique*, doit se servir par préférence de la méthode inductive, la science de l'*œconomia socialis*, l'*économie sociale*, de la méthode déductive. Il y a ici un rapport

analogue à celui qui existe entre l'anatomie, qui procède principalement selon la méthode *descriptive-inductive* et la physiologie qui doit employer surtout la méthode *déductive*.

I. La méthode de la sociologie économique.

La science de la structure de la société économique doit être surtout inductive. Mais, lorsque les régularités ou « lois » qu'elle recueille par cette voie ne lui suffisent pas (nous les étudierons dans le livre suivant), il lui faut, il est vrai, avoir recours aux lois que lui offre la science-sœur, l'économique sociale. Et c'est aussi ce qu'ont fait de tout temps ses partisans les plus convaincus.

Toutefois la méthode proprement dite de la sociologie économique, de par la nature même de son objet, ne peut être que l'induction. Ce qu'elle étudie, ce sont les sociétés économiques, c'est-à-dire des *créations historiques*, de structure plus ou moins compliquée, qui se sont formées et développées dans les conditions les plus diverses de climat, de constitution politique, de race et de mélanges ethniques, créations soumises aux influences les plus diverses du monde extérieur, tant politique qu'économique et intellectuel.

a) La description.

Un tel objet demande tout d'abord à être *décrit* avec la plus grande exactitude. Les sociétés économiques qui nous sont connues seulement par l'histoire et l'ethnologie doivent être fidèlement représentées et de façon strictement scientifique : et cela par une critique philologique sévère de toutes les sources, le dépouillement de toute la littérature touchant au sujet, la critique historique des documents, la comparaison de tous les témoignages se rapportant à un objet donné, etc., etc. C'est tout le mécanisme com-

pliqué de l'histoire et de l'ethnologie pures qui doit être mis en mouvement.

Les sociétés économiques contemporaines directement accessibles à notre observation doivent également être étudiées par la même méthode inductive. Les moyens seuls différents ; ce sont : l'observation individuelle et l'observation collective par la statistique.

L'*observation individuelle* est employée, lorsqu'il s'agit d'objets de dimension limitée, par des observateurs isolés qui s'efforcent, par l'observation personnelle, de pénétrer l'objet de leurs recherches jusqu'en ses traits les plus délicats. Lorsqu'il s'agit d'objets plus considérables, on a recours à l'observation combinée, aux enquêtes, dans lesquelles plusieurs investigateurs se réunissent afin d'examiner, d'après un plan commun, certains traits importants d'un objet donné à un moment donné.

Ce procédé nous amène à l'observation collective proprement dite au moyen de la *statistique*, qui se distingue plutôt quantitativement que qualitativement de l'enquête combinée. En raison de l'étendue même du champ d'études, les enquêtes ne peuvent être menées en général que par des institutions officielles et la curiosité scientifique doit se contenter d'obtenir une réponse à un nombre relativement limité de questions simples. Cette méthode se heurte aux deux frontières des frais matériels et de l'intelligence moyenne non seulement de ceux qui chiffrent, de ceux qui font le recensement, mais aussi de la masse même du peuple : les deux frontières vont d'ailleurs en s'élargissant dans tous les pays civilisés.

Toutes ces méthodes de description pure : l'étude de sociétés économiques historiques ou l'examen de nos sociétés contemporaines au moyen de l'observation individuelle, des enquêtes et de la statistique, *n'entrent d'ailleurs pas, à strictement parler, dans le champ d'études de l'économie.*

L'économique les considère comme ses auxiliaires. Et

ceci s'applique non seulement à la statistique qui n'est par nature que l'auxiliaire de toutes les disciplines sociologiques, mais aussi à l'histoire économique qui est une partie de la science historique. Toute indépendante qu'elle soit, lorsqu'on la considère pour elle-même, la description historique n'est pour l'économique qu'une humble servante. L'édition des statuts d'une corporation, d'un règlement de marché, d'une constitution communale, d'une loi douanière aussi érudite et aussi parfaite qu'elle puisse être n'est pas de l'économique : elle fournit tout au plus des matériaux nécessaires aux recherches économiques. La description historique est si bien une science auxiliaire de l'économique, que c'est seulement sous sa direction qu'elle peut exécuter un travail fructueux. L'économique pose des questions déterminées afin de permettre à la science historique de reconnaître l'objet et la direction de ses travaux. Ou, en d'autres termes : les plans de recherches établis par l'économique doivent servir de « principes heuristiques » à l'histoire économique. Autrement toute juste notion de la valeur que peut présenter pour l'économique l'examen d'un objet donné lui fait défaut et, ouvrière laborieuse mais aveugle, elle travaille avec la même ardeur le silex et le diamant.

b) L'induction.

Les matériaux qu'ont préparés la description ethnologique, la statistique et l'observation isolée deviennent maintenant le point de départ de l'induction scientifique qui, par comparaison, découvre des types, des règles et finalement des lois non seulement dans le sens le plus large, mais encore dans le sens strict du mot. Ces lois constituent la *sociologie économique*, la science de la société économique : elle est, en effet, la partie de l'économique théorique située à la périphérie, le territoire frontière qui la

sépare de l'historique et des autres branches de la sociologie. Le noyau même est formé par l'*économique sociale*, la science de l'économie sociale. La sociologie économique elle aussi est soumise, quant à la nature de ses problèmes et la direction de ses recherches, aux principes heuristiques que lui a fournis l'économique sociale.

L'induction exige de plus hautes qualités scientifiques que la simple description. La connaissance la plus exacte et la plus étendue de tous les matériaux doit s'allier ici avec la recherche désintéressée de la vérité et la volonté de faire abstraction, non seulement des qualités individuelles non typiques de l'objet, mais encore des qualités individuelles du sujet lui-même.

1. L'induction « prématurée ».

Lorsque la première condition n'est pas remplie nous avons l'« induction prématurée » basée sur des matériaux insuffisants. Les observations individuelles notamment tombent trop souvent sur cet écueil. Ces observations ne donnent tout d'abord qu'un nombre fort limité de faits. Ces faits, lorsqu'ils reposent sur l'observation exacte, ont sans doute un prix inestimable : mais pour pouvoir en tirer des conclusions, il convient de les comparer à un nombre considérable d'autres observations se rapportant au même objet prises dans les conditions les plus différentes. Quiconque néglige cette seconde partie de la tâche fait presque toujours fausse route. Ceci est vrai surtout des gens étrangers à la science qui, forts de leur activité pratique dans une branche quelconque de l'économie, accordent exclusivement aux jugements tirés de leur expérience personnelle une valeur scientifique. Rien de plus absurde. Il ne suffit pas de connaître une mine jusqu'en ses derniers filons pour être un géologue, ni de connaître la topographie de son pays natal jusqu'au moindre chemin vicinal pour être un géographe. Interrogeons des gens de

métier capables autant que nous le pouvons, personne ne pourra nous fournir de meilleurs matériaux. Mais méfions-nous d'eux dès qu'il s'agit de tirer une conclusion de ces matériaux, dans des questions dépassant d'aussi peu que ce soit l'horizon de leur expérience journalière. Le spécialiste est alors le pire conseiller que l'on puisse avoir. Il est presque sans exception l'homme qui a l'horizon le plus borné, l'entêtement le plus opiniâtre.

Ceci est malheureusement vrai, non seulement pour les praticiens, mais aussi pour les routiniers de la science. Cette raison seule peut expliquer le fait paradoxal que dans toutes les sciences c'est presque toujours à des « outsiders » que l'on doit les progrès qui font époque. Notre propre science en est le meilleur exemple : pas un seul de ses maîtres n'a eu une éducation de spécialiste. Quesnay était médecin, Ad. Smith philosophe, Ricardo banquier, Malthus, une intelligence de deuxième rang, il est vrai, était pasteur, Carey banquier, List professeur ; Proudhon et Henry George étaient typographes, Marx philosophe et journaliste. Ceux qui ont posé le fondement scientifique de l'association coopérative ont été le médecin Aimé Huber et le juriste Schulze-Delitzsch ; et ce sont des pauvres tisserands qui ont créé à Rochdale la première société coopérative de consommation.

2. L'induction « tendancieuse ».

Le résultat est plus dangereux encore pour l'induction lorsque la deuxième condition n'est pas remplie, lorsque l'observateur n'est pas capable de faire abstraction de ses propres tendances, de ses préjugés personnels et, par-dessus tout, des préjugés de sa classe sociale. Il parvient alors à l'« induction tendancieuse », à la déformation des faits, accomplie en toute bonne foi.

Il y a dans ce cas une « tendance » vers un résultat

donné, devant être prouvé, un « *thema probandum* », au lieu de la volonté arrêtée de laisser les faits dévoiler eux-mêmes leur propre loi. La volonté de classe aveugle le raisonnement dans le choix même des faits : ceux-là seuls sont étudiés qui peuvent servir au but final : tout ce qui ne convient pas est « jeté au panier ». Et les faits qui semblent appropriés sont soigneusement arrangés pour constituer un édifice possédant l'apparence de la solidité. C'est déjà le cas de l'induction historique : le mot « chacun ne lit dans le livre que sa propre pensée » est également vrai du livre de la nature et des livres de l'histoire.

Ceci s'applique par-dessus tout à la statistique. Le jugement sévère du proverbe anglais n'est que trop juste : « *there are three kinds of lies : white lies, black lies and statistics* ». Elle ne fournit, elle aussi, que des faits et surtout des chiffres. Mais rien ne se laisse si facilement défigurer que les chiffres, de même que rien ne convainc plus directement. « *Numeri trahunt* ». Nous aurons l'occasion de rencontrer des exemples patents du mauvais usage qu'ont fait des chiffres statistiques maints penseurs pourtant remarquables, sans parler de la façon souvent scandaleuse dont les partis politiques jonglent avec les pauvres chiffres sans défense pour les faire servir à leurs fins. Pour tirer de la statistique des conclusions solides, il est nécessaire d'exercer envers soi-même la même critique sévère, la même *κριτική* que doit déployer l'histoire vis-à-vis de ses sources.

II. La méthode de l'Économique sociale.

Pendant que la science de la société économique doit employer principalement l'induction, la science de l'économie sociale doit se servir surtout de la déduction, qui est la méthode appropriée à son objet.

a) L'induction.

Bien que l'économique sociale se serve principalement de la déduction, il lui arrive assez fréquemment d'employer la méthode inductive.

Elle se trouve là à peu près dans la même situation que ces branches des sciences naturelles qui traitent des « forces » qui agissent sur la « matière ». Elle aussi doit déterminer la direction et l'intensité des forces, qui se manifestent dans les objets réels. Ceci n'est possible que par la « méthode de différence ».

A ce point de vue, l'économique sociale est dans un état d'infériorité par rapport aux sciences naturelles, infériorité compensée d'ailleurs par un avantage non moins important.

L'infériorité est qu'il ne lui est que très rarement possible d'employer la méthode inductive de différence, telle qu'elle est appliquée avec le plus grand succès par les sciences naturelles, et qui consiste à amener *expérimentalement* une variation arbitraire des conditions dans lesquelles se manifeste la force à observer.

Cet inconvénient est compensé en partie par l'existence d'une série d'expériences « naturelles », pour ainsi dire, de faits soigneusement observés dans lesquels se manifeste isolément la « force » économique étudiée. Telles sont, par exemple, les associations économiques coopératives de notre époque, véritables sociétés économiques fondées dans un but purement économique, par des moyens purement économiques. Les forces qui déterminent la marche de l'économie sociale agissent ici tout à fait ou presque isolément. Nous avons de même de véritables expériences naturelles dans l'ensemble des actes collectifs qui constituent les marchés, surtout les marchés d'objets « fongibles », les bourses et avant tout le marché monétaire.

Il est assez souvent possible d'arriver ici, par une induction circonspecte, c'est-à-dire en comparant les manifesta-

tions de la même force dans des conditions diverses de l'ambiance, à déterminer l'intensité et la direction de cette force avec une exactitude suffisamment scientifique.

Dans d'autres cas, on peut tout au moins se rapprocher de ce résultat. Si, dans un champ d'observation aussi étendu que possible, on compare les formes différentes que revêt un acte économique dans toutes les conditions données de climat, de développement politique et de civilisation, on arrive à des phénomènes d'une grande régularité qui peuvent servir à leur tour de base, de principes heuristiques, permettant d'isoler dans des cas nouveaux les « perturbations » de la « force » proprement dite.

b) La déduction.

Nous ne pourrions toutefois nous rapprocher de la précision quantitative des sciences naturelles si nous n'avions pas sur elles un avantage inestimable.

La science naturelle ne connaît les « forces » que par leurs manifestations, elle ne peut conclure à leur existence que par leur effet sur la matière. Elle est obligée de se servir d'anthropomorphismes grossiers. Toutes ses formules fondamentales empruntent leurs noms à l'action musculaire de l'homme : force, attraction, répulsion, ou aux relations des individus entre eux : parenté, affinité, etc.

Pour les sciences sociologiques, au contraire, la force est un fait d'observation directe. Nous pouvons l'observer non seulement extérieurement, dans ses manifestations comme « phénomène », mais aussi *intérieurement*, par l'introspection. Nous la connaissons, parce que nous nous connaissons, nous, nos besoins, nos mobiles et nos tendances.

C'est pourquoi l'économique sociale en tant que science sociologique n'est pas limitée dans la même mesure que, par exemple, la physique, à l'isolement par l'expérience de

la force qu'elle étudie. Elle peut entreprendre l'isolement par la voie introspective, chaque observateur pouvant se demander comment il agirait dans certaines circonstances données, *si aucun instinct autre que l'instinct économique n'était en jeu.*

C'est là la méthode que l'économique sociale emploie et doit employer avant tout : la déduction tirée de l'instinct économique du « moindre moyen », du désir de se procurer les choses qui coûtent, les « objets de valeur » au prix le plus bas et de les administrer de telle sorte qu'il en résulte le maximum de satisfaction du besoin. Nous pouvons la nommer la déduction de l'« intérêt personnel ».

Si jamais, dans le collège des sciences, une méthode a été adéquate à son objet, c'est bien celle-ci. L'économique sociale doit expliquer des *actions humaines* : à cet effet, elle doit tout d'abord les *déduire* en partant de leurs motifs : et sa tâche suprême consiste à montrer alors *comment les conditions de l'ambiance, le milieu tout entier ont déterminé le motif conformément à une loi.* C'est seulement lorsqu'elle a atteint ce résultat que l'économique sociale peut prétendre à être une « science » au sens strict du mot.

Toute science sociale, en effet, part consciemment ou inconsciemment de l'axiome, c'est-à-dire de l'hypothèse indispensable à son existence, que la volonté humaine est étroitement déterminée par le milieu. S'il en était autrement, si cette volonté était « libre », toute science sociale serait impossible : les sciences ne peuvent traiter que d'événements et d'objets soumis à des lois. Une science de ce qui est libre est un non-sens.

C'est pourquoi la tâche suprême de la science n'est pas de se demander *si* les mobiles des actions humaines sont liés aux circonstances par des lois immuables, mais de rechercher *comment* ont lieu ces relations et de montrer ensuite comment leurs actions découlent fatalement de leurs mobiles.

C'est à l'économique sociale qu'il appartient de résoudre une partie de ce problème en montrant comment l'action *économique* de l'homme résulte de son milieu. La sociologie, en tant que science générale, rapprochant ce résultat partiel de ceux qui ont été obtenus par les autres sciences sociales, peut espérer atteindre bientôt son but, qui est d'expliquer l'action humaine collective par des lois quantitatives, semblables à celles qui régissent la trajectoire d'un obus ou une combinaison chimique.

Quelque simple que paraisse en théorie la méthode de déduction de l'économique sociale, son emploi présente néanmoins, tout comme celui de l'induction, plusieurs pièges redoutables.

1. La déduction « vide ».

Le premier péril est que la déduction devienne « vide ». Ses résultats doivent être incessamment vérifiés et contrôlés par l'observation. Autrement il peut arriver qu'un paralogisme se glisse à travers la trame et fasse dévier entièrement de la bonne voie toutes les conclusions. Nous avons déjà découvert un paralogisme de ce genre, une *quaterni o terminorum* provenant de l'emploi du terme à double entente « occupation » ; sa conséquence a été la fausse prémisse de l'« accumulation primitive », laquelle, nous l'avons montré, a fait faire fausse route à toute la sociologie, l'historique aussi bien que l'économique.

L'intelligence la plus lucide ne peut être à l'abri de tels paralogismes : les pièges sont nombreux sur notre route, car les termes scientifiques étant empruntés au langage courant, tous ces mots ont souvent des significations différentes et s'embrouillent dès qu'on ne leur donne pas des définitions rigoureuses. Aussi le chercheur qui emploie la déduction doit-il comparer point par point ses conclusions aux résultats de l'induction : autrement le sol se dérobe sous ses pas et il pourrait, nouvel Icare, venir se briser

sur la terre pour avoir voulu trop se rapprocher du soleil.

L'induction et la déduction ne sont pas des méthodes différentes : ce sont les deux faces d'une méthode unique qui rend possible le progrès scientifique. Elles sont le pied droit et le pied gauche de l'observation, ou, pour parler avec Goethe, la systole et la diastole du cœur de la science, sa contraction et sa dilatation. L'induction sans la déduction est aveugle, car il lui manque les principes directeurs ; la déduction sans l'induction est vide, car elle ne possède aucun fait. Celle-là est un navire sans boussole, celle-ci une boussole sans navire.

2. La déduction « tendancieuse ».

Un second péril non moins grave est la « déduction tendancieuse ». Elle est la contre-partie exacte de l'induction tendancieuse. Ici aussi il s'agit de tendances personnelles et surtout de tendances de classe, de préjugés qui aiguillent le raisonnement vers un résultat donné — conscient ou inconscient — vers un *thema probandum*, au lieu de laisser prononcer la logique pure.

Quiconque est imbu de ces influences de classe ne peut échapper à la tentation d'opérer avec des paralogismes afin de déduire de ses fausses prémisses, son *thema probandum*. Toute la dogmatique de notre science — et même de toutes les sciences — est contenue en germe dans ces lignes.

III. Le conflit des méthodes.

a) La cause des erreurs.

Les théories de classe.

Nous avons exposé la doctrine de la priorité de la volonté sur l'intelligence : cette doctrine établit que la « volonté de vivre », parvenue à un degré élevé de son objecti-

vation, s'est allumé l'intelligence en guise de lanterne pour éclairer son chemin. Aussi l'intelligence demeure-t-elle toujours soumise à sa créatrice. Elle doit obéir en silence lorsque la volonté, lorsque l'« intérêt immanent » commande.

Mais l'homme, en tant qu'être social, fait toujours partie d'un groupe social et l'évolution a développé l'instinct social de conservation de l'espèce, comme le plus important pour l'individu, à un tel degré qu'il domine même l'instinct de conservation personnelle. C'est poussés par cet instinct que de faibles petits oiseaux chanteurs tiennent tête à l'aigle puissant qui a fait irruption parmi eux et lui arrachent même sa proie ; c'est poussé par cet instinct que l'homme risque sa vie pour son groupe social.

Or, si la volonté individuelle elle-même se tait lorsque la volonté sociale parle, quelle chance peut avoir contre cette dernière l'intelligence qui est déjà subordonnée à la volonté individuelle ? La volonté de classe, l'« intérêt de classe immanent » contraint son esclave, l'intelligence, à lui fournir les raisons dont il a besoin comme armes offensives et défensives dans le conflit des intérêts.

Ainsi prennent naissance les *théories de classe* afin de justifier, vis-à-vis de la raison et de la moralité, un certain but et un certain moyen de l'atteindre imposés par l'intérêt immanent d'une classe sociale. Les rapports entre le milieu, le motif conscient, c'est-à-dire la théorie de classe et l'action sont si intimes que chaque modification importante dans le milieu entraîne aussitôt une transformation correspondante de la théorie de classe. Je citerai plus loin toute une série de faits historiques à l'appui : un seul exemple particulièrement caractéristique suffira ici. Jusqu'en 1876 la classe des gros propriétaires fonciers de l'Allemagne orientale était résolument libre-échangiste, comme l'est toute aristocratie foncière dans un pays exportant du grain : son intérêt en effet réclame des ports d'im-

portation libres dans les pays auxquels elle livre, et lui ordonne par conséquent d'éviter toute guerre de tarifs douaniers. A partir de 1876 l'Allemagne, ayant une population plus nombreuse et une puissance d'achat supérieure, importe pour la première fois plus de blé qu'elle n'en exporte. Par suite, toutes les conditions d'existence de l'aristocratie foncière se trouvent transformées. Habitant maintenant dans un pays qui importe des grains, son intérêt de classe lui commande le système protecteur, qui lui permet de monopoliser le marché intérieur. Et immédiatement le motif conscient, c'est-à-dire la théorie de classe, s'adapte à l'intérêt : les théoriciens libre-échangistes, jusqu'à les idoles de la classe, sont précipités de leur piédestal sur lequel on hisse les deux seuls champions des tarifs protecteurs qui aient une valeur scientifique : Carey et List.

Quant à la science, à l'intelligence systématisée, elle marche régulièrement sur les traces de la conception de classe populaire. Les savants élevés dans les idées de leur groupe social ne peuvent, que dans les cas les plus rares, se soustraire à la suggestion puissante qu'exerce sur eux l'intérêt de classe. Les penseurs les plus sérieux, les plus consciencieux, se laissent ainsi séduire par tous les raisonnements captieux énumérés dans les traités de logique formelle. L'on ne saurait répéter trop souvent ni trop énergiquement que ceci a lieu tout à fait inconsciemment et avec la meilleure foi du monde. Rien ne serait plus injuste que de douter de leur *moralité* parce qu'ils n'ont pu briser les liens puissants qui les unissaient à leur milieu.

Nulle part le danger des déductions et des inductions tendancieuses n'est aussi grand que dans les sciences s'occupant des sphères d'intérêt des grandes classes, dans les sciences politiques et historiques, par conséquent. C'est pour cette raison que l'économique n'a consisté jusqu'ici qu'en théories de classe : tous les conflits d'opinions de ses représentants ont été, sans qu'ils en aient conscience le

moins du monde, des luttes de classes transportées sur les cimes éthérées de la spéculation. Semblables aux esprits qui combattaient sur les champs catalauniques, les représentants scientifiques des intérêts de classe livrent, dans les régions supérieures de l'esprit, la lutte pour la suprématie que leurs compagnons de classe se disputent sur le terrain vulgaire de la réalité.

Tous nos grands maîtres, pour ne pas parler des épigones, ont été des représentants de leur classe. Quesnay et ses disciples les physiocrates ont représenté les intérêts de la grande agriculture lésée par le mercantilisme, lequel, de son côté, représentait la classe des commerçants. Puis vint Adam Smith, représentant de la classe industrielle naissante ; et Ricardo et Malthus ont été, eux aussi, les avocats de la grande bourgeoisie parvenue au pouvoir dans sa lutte contre le socialisme naissant, lequel à son tour n'a été et n'est encore dans ses différentes variétés que l'expression scientifique du but poursuivi par le prolétariat et des chemins qui y conduisent. C'est dans ce dernier surtout que l'on peut voir avec quelle puissance le milieu agit sur la théorie. Dans tous les pays principalement agricoles et en particulier dans les pays ayant un fort contingent de petits fermiers et de propriétaires, la théorie de classe de la masse dominée représente une forme de l'*anarchisme* : tel est le cas en Italie, en Espagne, en Irlande, en France, en Russie. Dans tous les pays, au contraire, où une grande industrie puissante agglomère un fort prolétariat ouvrier auquel correspond un gouvernement aux tendances absolutistes, nous avons comme forme prépondérante du socialisme le *collectivisme* (marxiste), par exemple en Allemagne et en Pologne. Lorsque la démocratie et la grande industrie se rencontrent, nous avons l'*associationisme*, la théorie libérale de l'association, c'est-à-dire, l'effort personnel par les syndicats et les sociétés coopératives : tel est le cas en Angleterre et dans les Etats-Unis. De même que les théories anarchistes

ne peuvent prendre pied en Allemagne, de même le marxisme languit dans les pays anglo-saxons.

Des conflits de classe de cette sorte sont au fond du conflit des méthodes dans l'économie. Il s'agit ici, en dernière analyse, de l'ancienne opposition entre le « *moneyed interest* » de la grande bourgeoisie et le « *landed interest* » de la classe des grands propriétaires fonciers. C'est là la raison psychologique, la « *raison de la volonté* », pour laquelle les économistes de l'école dite historique, presque tous de tendance « *conservatrice* », ont attaqué les classiques et leurs successeurs. Nous en avons déjà mentionné la raison logique, la « *raison de l'intelligence* » : la distinction insuffisante entre la société économique et l'économie sociale.

b) La doctrine classique.

La doctrine dite classique, introduite par les physiocrates, renouvelée par Adam Smith et continuée par Ricardo et Malthus, s'est servi principalement de la déduction du principe du moindre moyen et a été attaquée pour cette raison par l'école historique.

1. *L'intérêt personnel.*

Avant d'examiner l'essence même du conflit, il convient de réfuter une objection que l'on élève encore quelquefois contre la doctrine classique, le reproche d'ordre éthique l'accusant de faire provenir toutes les actions économiques d'un motif bas, l'« *intérêt personnel* », l'« *égoïsme* ».

Ce reproche date de fort loin, de la conception théologique catholique du Moyen Age, le fruit d'un milieu social tout particulier. Là, dans une société aristocratique basée sur les dignités et les services et non sur la rémunéra-

tion, l'instinct du gain dans toutes ses manifestations était considéré comme éminemment malsain. La philosophie écossaise des xvii^e et xviii^e siècles, le reflet d'une constitution bourgeoise déjà très moderne a porté les premiers coups à cette conception surannée, ainsi que Wilhelm Hasbach, l'un des historiens les plus distingués, l'a démontré dans plusieurs études remarquables.

Cette conception bourgeoise moderne distingue exactement entre l'« *intérêt personnel* » d'une part et l'« *égoïsme* », ou « *solipsisme moral* » d'autre part.

L'intérêt personnel, ainsi que nous l'avons vu, n'est pas autre chose que l'instinct de conservation. Et celui-ci comprend déjà dans son essence non seulement l'égoïsme, mais aussi l'altruisme : il se présente dès les premiers échelons de la vie non seulement comme instinct de conservation de l'individu, mais aussi comme instinct de conservation de l'espèce. Il embrasse la famille proprement dite et au delà de la famille, le groupe social plus ou moins étendu avec autant et même plus d'intensité que l'individu lui-même. De plus, l'intérêt personnel « *en soi* » est justifié devant le tribunal de l'éthique dans tous les cas où la poursuite de cet intérêt personnel occasionne à nos semblables moins de préjudices qu'elle ne nous rapporte d'avantages. Dans les cas où notre profit paraît objectivement égal au préjudice du prochain, il existe même encore un domaine d'indifférence éthique. La loi pénale elle-même le reconnaît — s'il en était autrement les délits causés par le besoin et la légitime défense ne seraient pas toujours laissés impunis. Dès que notre avantage est visiblement inférieur aux préjudices que cause à nos semblables la poursuite de notre intérêt personnel, le royaume de l'immoralité commence, l'intérêt personnel devient « *égoïsme* ».

Il n'y a donc aucune raison de mépriser l'économie parce qu'elle est gouvernée par l'intérêt. C'est une force qui est non seulement indifférente, mais encore dans

ses justes limites infiniment morale. Et le fait que, comme toutes les autres forces, elle peut être employée pour un mauvais usage, ne saurait suffire à la faire condamner.

2. Les erreurs de la déduction classique.

Ce n'est donc pas dans cette prémisse qu'il faut chercher la cause des erreurs de la déduction classique, mais bien dans son application. Elle est tendancieuse : elle tend à prouver une conclusion fixée d'avance par l'intérêt de classe.

Pour comprendre entièrement ces choses, nous devons examiner dans ses grandes lignes le fond même de la théorie de l'école classique, la conception du « droit naturel ».

Le « droit naturel » tire son origine de la doctrine des stoïciens. Zénon et ses disciples ont proclamé que la société humaine était *φύσει*, s'était formée par des forces naturelles, par une association voulue des hommes sociables par nature, assurant l'égalité des droits et des devoirs. Nous reconnaissons là le germe de « l'abc enfantin » de l'« accumulation primitive ». La philosophie canonique du Moyen Age s'empara de cette théorie à laquelle elle ajouta de l'épicurisme, fondant en un seul dogme ces deux théories antagonistes. Selon Epicure, en effet, la société humaine aurait été établie *νόμῳ, θέσει*, par des lois, par la création consciente de l'Etat, dans le but de mettre fin à la lutte de tous contre tous. Ces deux doctrines s'excluant mutuellement dans leur principe même, la Bible fut chargée de fournir le trait d'union indispensable. D'après la philosophie catholique, l'homme, sortant de la main de Dieu, était un être sociable ; mais, par le péché originel et la construction de la tour de Babel, il tomba dans une lutte éternelle avec ses semblables, lutte à laquelle vint alors mettre fin l'Etat qui est l'essence de la société elle-même.

Vers la fin de la période féodale, le tiers-état naissant s'empara de cette doctrine. Il était en effet d'une évidence indiscutable que les privilèges des deux premiers états n'avaient pas pu se développer *d'après* le droit naturel mais bien *en dépit* de ce droit. L'histoire montrait que les princes et les nobles étaient les descendants d'envahisseurs étrangers qui avaient conquis à la pointe de leur épée leurs privilèges et leurs possessions. Ces institutions avaient été créées, pour employer notre terminologie, non par le moyen économique mais par le moyen politique : leur origine remontait non au « droit naturel » mais au « droit d'usurpation ».

Ces privilèges et ces formes de la propriété acquis par la violence, le *monopole*, furent alors dénoncés par les représentants du tiers-état comme les *seuls perturbateurs* de l'ordre social, perturbateurs dont la disparition amènerait forcément l'« harmonie de tous les intérêts ». Aussitôt ces privilèges abolis la richesse nationale s'accroîtrait prodigieusement et serait distribuée également entre tous, assurant à tous les membres de la société, au prix d'une somme de travail relativement minime, toutes les nécessités de la vie matérielle leur permettant de mener une existence véritablement *humaine*, digne de créatures formées à l'image de Dieu.

C'est avec cette doctrine et avec ces promesses que les porte-parole du tiers-état soulevèrent la masse populaire exploitée et opprimée par l'état féodal : et elle remporta la victoire dans les tourmentes de 1648 et surtout de 1789. L'Etat féodal depuis longtemps branlant de toutes parts s'écroula : les privilèges féodaux disparurent et dès lors la richesse et l'harmonie pouvaient venir.

La richesse vint en effet — mais non l'harmonie. Les revenus des grandes propriétés et des grands capitaux : la rente foncière et le profit, s'élevèrent de façon inouïe — mais la troisième forme du revenu, le salaire, sembla

d'abord plutôt diminuer qu'augmenter. L'ordre social capitaliste s'installa et il amena avec lui son épouvantable exploitation destructrice du bonheur et de la force de l'humanité et le cortège de maux qui l'accompagne : la ruine corporelle et la dépravation morale et intellectuelle de générations entières, l'exploitation éhontée des enfants auxquels on volait leurs années de jeunesse, l'effrayante mortalité parmi les enfants et les ouvriers, la croissance énorme de la criminalité et de la prostitution.

Le quatrième état, les salariés, qui était parvenu entre temps à la conscience de classe, se souleva alors contre cet état de choses. Sa théorie de classe, la théorie socialiste naissante, attaqua la classe dominante de la société bourgeoise, les détenteurs de la rente foncière et du profit avec les mêmes armes par lesquelles ceux-ci avaient écrasé jadis l'état féodal. Devant le tribunal suprême du droit naturel ils citèrent la bourgeoisie accusée par eux de « monopoliser » la richesse publique : ils démontrèrent que la grande propriété foncière comme le capital étaient des « monopoles » semblables aux monopoles féodaux, dont l'existence était le seul obstacle à l'avènement de l'« harmonie des intérêts » : et ils réclamèrent la suppression de ces monopoles au nom du « droit naturel ».

La bourgeoisie ne pouvait sous aucun prétexte se refuser à reconnaître la compétence de ce tribunal — comment l'eût-elle pu quand tous ses propres droits en portaient le sceau ? Elle posa alors comme *thema probandum* aux représentants de sa classe la tâche de démontrer scientifiquement que la propriété foncière comme la propriété capitaliste étaient non des monopoles, mais des institutions de droit naturel, c'est-à-dire à la fois indispensables et légitimes. En d'autres termes et selon notre terminologie : l'« ordre social bourgeois » avec tous ses traits caractéristiques, avec la rente foncière et le profit, le salariat et le paupérisme devait être représenté avec preuves à l'appui comme une création

exclusive du moyen économique, à laquelle la violence, le moyen politique, n'avait pas pris la moindre part. Il devait être présenté comme le dernier mot de l'évolution, le système parfait qu'il n'était ni possible ni nécessaire de réformer, comme une « catégorie immanente et éternelle », et cela afin d'écraser ses adversaires socialistes qui déclaraient qu'il était une « catégorie purement historique » et par conséquent susceptible d'un changement radical.

Là était le *thema probandum* des avocats de classe de la bourgeoisie. Afin de le prouver, ils édifièrent un système d'ingénieux paralogismes qui s'est maintenu tout un siècle. Nous avons examiné et reconnu comme fausse la déduction la plus importante de leur doctrine, celle qui servit à son tour de prémisse à toutes les autres conclusions ; c'est l'« a b c enfantin » de l'« accumulation primitive », de la formation de la grande propriété foncière à la suite de relations purement économiques entre individus libres et égaux. Le libéralisme naissant a donné dans la théorie du *fonds des salaires* une explication semblable tout aussi fausse de l'origine de la propriété capitaliste.

Nous verrons plus loin comment la forme plus récente du libéralisme, l'économique bourgeoise, compléta ces deux théories fausses par l'addition de la *loi de la marge décroissante des subsistances*, de façon à amener au moyen de nouveaux paralogismes un semblant de concordance entre leurs déductions et les faits réels de la vie sociale. Pierre par pierre, à une autre place, nous entreprendrons la démolition de ce système et de ses conclusions.

Qu'il nous suffise de constater ici que le but de la déduction tout entière est un pur *thema probandum* dicté par la volonté de classe, et de mettre en évidence le πρώτων ψεύδος dans ses prémisses ; et le manque de solidité de la théorie classique sera démontré. L'organisation économique bourgeoise, en effet, n'est pas le dernier mot de l'évolution sociale, elle n'est pas une catégorie « éternelle », mais au contraire une

« catégorie historique » des plus éphémères ; et la « théorie sinistre », la « dismal science » qui a avancé ce principe, loin d'être une vérité éternelle, n'est qu'un tissu d'erreurs.

Le « ressentiment » (c'est ainsi qu'Eugène Dühring, qui a combattu cette théorie, appelle la révolte morale contre des opinions ou des actions injustes) contre ce pessimisme impitoyable ne fut que trop légitime.

C'est contre cette théorie que les « grands utopistes » Fourier, Owen, Cabet, avec leurs contemporains tant socialistes que réformistes agraires, lancèrent leur « j'accuse ! » De même le Suisse conservateur Sismondi accusait avec véhémence l'économie de n'être rien de plus qu'une chrématistique, une science du profit, alors qu'elle devrait donner des règles pour l'économie familiale et communale. List la rejeta parce qu'elle enseignait à exploiter sans ménagements les forces productives de la nation, mais non à les maintenir et à les accroître. Mus par le même sentiment de juste indignation, les socialistes modernes Proudhon, Marx, Rodbertus, Henry George, Dühring dirigèrent leurs attaques éloquentes contre l'économie capitaliste et son économique, l'« économique bourgeoise ». Et les vaillants, les généreux philanthropes de l'école historique se dressèrent de même contre la théorie classique.

c) Les erreurs de l'école historique.

Mais les économistes de l'école historique rejetèrent le bon grain avec l'ivraie. Non contents de repousser la « dismal science », ils repoussèrent toute la méthode déductive en bloc comme incapable par essence même d'expliquer les faits économiques.

L'idée ne leur vint pas du tout que la méthode pût être en soi juste et utilisable, tout en étant appliquée ici d'une façon incorrecte. Ils raisonnèrent comme quelqu'un qui

rendrait l'arithmétique responsable des erreurs d'un compte courant ou la grammaire d'un mauvais livre : ils attribuèrent à la logique la responsabilité d'une économique défectueuse.

Tout dans l'univers a une cause. Pour que des hommes d'une grande sagacité et d'une érudition étendue n'aient pu concevoir l'idée si évidente de la vérification logique, il a fallu deux raisons. D'abord, ils étaient des représentants convaincus de la théorie de classe d'une des classes dirigeantes et tenaient par conséquent pour des axiomes les prémisses les plus importantes de l'économie bourgeoise ; et, de plus, ils n'avaient pas encore appris à distinguer entre l'économique et la sociologie, et, dans le domaine de l'économique même, entre la science de la société économique et la science de l'économie sociale.

1. Les fausses prémisses empruntées à l'école classique.

La première fausse prémisse que l'économique historique possède en commun avec l'économique bourgeoise est l'« abc enfantin » de la formation de la propriété foncière et capitaliste par l'accumulation primitive : la première par l'occupation, la deuxième par l'épargne. Elle aussi fait provenir toutes les grandes fortunes de relations purement économiques entre les hommes.

En ce qui concerne la grande propriété foncière, j'ai tenté de démontrer la fausseté de cette théorie, employant dans mon argumentation tous les développements que nécessite l'importance de cette prémisse qui a égaré si longtemps la science sociale. Je ferai la même démonstration avec la même rigueur pour l'origine de la grande fortune capitaliste.

La première prémisse date des premiers temps du libéralisme, alors que celui-ci était véritablement le champion de tous les opprimés ; la deuxième prémisse que l'école historique possède en commun avec la doctrine classique

lui vient de l'économie bourgeoise. C'est la loi du rendement non proportionnel que nous avons déjà mentionnée une fois, en particulier sous sa forme de loi de population de Malthus. Je démontrerai plus loin que cette prétendue loi n'est, elle aussi, qu'un ensemble de paralogismes et d'erreurs grossières. Qu'il nous suffise de noter ici que ce sont ces détracteurs convaincus de la méthode déductive qui ont admis parmi les dogmes de leur propre doctrine les résultats les plus douteux de la déduction.

Si l'on part de ces hypothèses, la doctrine classique est évidemment à peine attaquable. Pour quiconque accepte ses prémisses tout en rejetant ses conclusions, comme le fait l'école historique, il ne reste évidemment d'autres ressources que de déclarer la méthode inutilisable dans le cas donné.

2. La spécification defectueuse.

C'est aussi ce qu'a fait l'école historique, elle a tenté d'en donner les raisons.

En premier lieu, dit-elle, la théorie ne fait pas la part des conditions historiques auxquelles est soumise l'économie et l'homme agissant économiquement. Ce dernier, dans chacune des organisations économiques sociales et politiques de l'histoire, est placé dans un milieu différent, est soumis à des lois publiques, à des idées morales et religieuses, à des organismes politiques variables, possède d'autres tables des valeurs et d'autres instincts.

Le raisonnement est parfaitement juste — mais ne prouve qu'une chose, c'est que la *sociologie économique* doit se servir principalement de la méthode de description et d'induction. Il ne prouve pas le moins du monde que l'*économie sociale* ne doive pas employer la méthode déductive. C'est ici que se fait sentir dans l'école historique le défaut d'une distinction exacte entre la société économique et

l'économie sociale : elle a toujours eu devant les yeux la première, la *societas æconomica*, et ne s'est pas aperçu que les classiques (et là était leur erreur) ne traitaient que de l'*æconomia socialis*. Les deux écoles traitent d'objets différents et combattent par suite dans le vide.

L'économie sociale, la science de l'économie sociale est indépendante du temps et de l'espace, mais encore faut-il savoir l'appliquer.

Elle n'est pas autre chose que la déduction du principe économique du moindre moyen et elle ne soutient qu'une chose, c'est que l'homme agissant économiquement cherche à satisfaire ses besoins aussi complètement que possible au prix du moindre « coût » possible. Chez tous les hommes, affirme l'école déductive, cette tendance fondamentale existe, et cela toujours et sous toutes les conditions possibles, à tous les degrés de la civilisation, dans toutes les formes de la société et de l'Etat.

Mais l'école déductive ne soutient pas que la même action doive toujours suivre cette même tendance; car s'il est vrai que l'homme choisisse toujours le moindre moyen — ce moindre moyen, lui, n'est pas toujours invariablement le même. Au contraire, selon le degré de la civilisation et de l'économie, selon les formes de l'Etat et du droit, il se présente chaque fois un moindre moyen différent pour la satisfaction de l'instinct économique qui est, lui, toujours le même. Et c'est pourquoi l'histoire nous montre dans chaque cas différent des actes économiques différents tant individuels que collectifs.

Quelques exemples nous le démontreront mieux que toute théorie. Je choisis les « moindres moyens » les plus importants au point de vue historique, ceux qui dominèrent les différentes économies « politiques » en fixant dans ses grandes lignes l'action économique.

Dans cet état de la société où l'homme, vivant dans la steppe sans bornes, ne trouve autour de lui que des hordes

aussi misérables que la sienne, son « moindre moyen » en vue de fins économiques est le travail personnel : la chasse, la pêche et parfois la chasse à l'homme par la guerre, le cannibalisme. Même dans ces conditions, du reste, il trouve souvent l'occasion d'abuser de sa supériorité physique, utilisant par exemple la femme comme bête de somme, un premier rudiment du moyen politique. C'est l'*économie de la horde*.

Dès que l'homme a domestiqué l'animal, son moindre moyen économique est tout d'abord l'*économie pastorale*. Néanmoins, lorsque l'occasion est propice et sa force guerrière suffisante, il choisit volontiers le « moyen politique » qui représente une dépense d'énergie encore moindre ; autrement dit, il dépouille de leurs troupeaux les hordes voisines, dont il réduit les membres en esclavage, leur faisant garder ses troupeaux devenus trop nombreux pour que les forces d'une famille suffisent à les protéger contre les attaques des pillards et des carnassiers. C'est l'*économie du nomade*. Le pasteur réduit en esclavage le prisonnier de guerre, pendant que le chasseur, le tue ou l'adopte comme membre de sa tribu ; ce qui est son « moindre moyen » afin de le rendre, sinon utile comme frère d'armes, en tous cas inoffensif.

Lorsque de prospères colonies agricoles se trouvent à proximité de la tribu pastorale, son moindre moyen est le pillage et finalement la conquête. Ainsi prend naissance l'Etat féodal primitif et l'exploitation systématique de l'homme par l'homme. C'est l'*économie féodale élémentaire*.

Là où les lois le permettent, c'est-à-dire là où il a obtenu le pouvoir de faire des lois et de les faire exécuter, l'homme accapare, aux dépens des plus faibles, la totalité de la terre cultivable comprise dans sa sphère d'influence et ne la cède que contre paiement d'un tribut, la rente foncière. C'est l'*économie féodale de degré supérieur*.

Là où existe un marché urbain prospère, l'homme fait travailler ses esclaves pour ce marché. C'est l'*économie esclavagiste capitaliste* de l'antiquité et de quelques colonies européennes modernes. Lorsqu'un tel marché fait défaut, les esclaves doivent travailler pour le maître seulement, les domaines forment une économie privée autonome : C'est l'*économie esclavagiste patriarcale*.

Là où la liberté existe, liberté individuelle, liberté de domicile, liberté du travail, mais où, en même temps, la masse du peuple, privée de tout instrument pour la mise en valeur de son travail et surtout privée de la possession du sol, doit accepter un labeur mal rétribué afin d'assurer sa subsistance, — leur « moindre moyen » ! — *beati possidentes*, des possesseurs du capital et du sol, consiste à engager des ouvriers et à toucher la différence entre le produit de leur travail et leur salaire sous forme de profit et de rente foncière. C'est l'*économie capitaliste des temps modernes*.

Enfin là où, dans l'état moderne, il n'existe pas de masses ouvrières de ce genre, le « moindre moyen », — pour qui-conque ne veut pas ou n'ose pas employer le moyen politique dans sa forme la plus brutale, l'appropriation criminelle, — est de nouveau, comme dans l'économie de la horde, le travail personnel et l'échange équivalent des résultats de ce travail contre ceux du travail étranger. C'est l'*économie pure* des colonies européennes non esclavagistes à leurs débuts, l'économie de la période des corporations de métiers de la fin du moyen âge et aussi, espérons-le, dans un avenir prochain, celle de la libre coopération.

Le principe du moindre moyen fait donc entièrement la part des conditions historiques dans lesquelles se trouve l'homme agissant économiquement. C'est toujours le même individu économique abstrait, mais poussé chaque fois par le même motif à une action d'un type différent. C'est toujours le même individu économique abstrait, mais ce n'est que dans une certaine économie politique qu'il est l'*homo*

sapiens lombardstradarius de Werner Sombart, le capitaliste, le coulissier de « Lombardstreet » ayant un « grand livre » à la place du cœur. Dans toutes les autres économies, il joue sur la scène politique un rôle différent : guerrier, noble aventurier, gentilhomme campagnard, seigneur ou citoyen fier de son travail, et partout il est gouverné par le même motif.

Quoi qu'il en soit : il est prouvé que l'économique déductive, sinon la méthode déductive, est incompétente ici ; et c'est avec raison que l'école historique l'a attaquée. Mais elle a eu tort, lorsque, allant plus loin, elle a voulu imposer à l'économique une tâche qu'elle ne pouvait ni ne voulait remplir : celle de déduire une suite de faits tout à fait en dehors de sa compétence.

L'école historique en effet établit — fort justement — les faits suivants.

L'homme n'est pas gouverné et influencé par l'instinct économique seul, mais aussi par de nombreux instincts différents : l'instinct altruiste, l'instinct patriotique, l'instinct religieux, l'instinct de sociabilité, l'instinct scientifique, etc. Ces instincts se croisent selon des modes si compliqués, sont soumis à de telles fluctuations selon les individus et dans chaque individu, qu'une évaluation approximative de leur résultante est rendue impossible. Il s'agit, pour ainsi dire, d'une équation avec de nombreuses inconnues impossibles à déterminer.

On peut admettre ceci « cum grano salis ». Seulement il faut ne pas perdre de vue que l'instinct économique n'est pas de la même espèce que ces autres instincts, mais qu'il entre à leur service dès qu'ils font usage pour se satisfaire d'un moyen qui coûte. Dans la formule telle que nous l'avons donnée, l'instinct économique est conçu très étroitement comme instinct du gain, comme instinct dirigé vers des biens économiques, sans égard au but final de l'acquisition : le *moyen* est considéré comme *but*.

Cependant admettons ce point. Il n'a toujours absolument rien à faire avec ce qui nous occupe. L'objection ne suffit même pas à réfuter la théorie déductive. Elle prouve une ignorance complète de ce que peut accomplir l'économique déductive et de ce qu'ont voulu faire ses représentants classiques.

Ils tentèrent de faire remonter l'action *économique* au besoin et à l'instinct économique, mais jamais ils n'ont eu la pensée de faire remonter à l'instinct économique les actions *humaines en général* dans leur diversité infinie.

Ils savaient aussi bien que leurs adversaires que l'homme est mû par mille instincts étrangers à l'instinct économique. Et ils savaient également que ces instincts se manifestent par des actions correspondantes qui, non seulement n'ont rien à faire avec l'économie, mais qui souvent encore gênent l'instinct économique et peuvent même lui être totalement opposées.

Ils n'ignoraient pas que l'homme, sous l'impulsion du besoin altruiste, fait parfois l'aumône sans intention d'augmenter son crédit ; qu'il affranchit son esclave sans rançon ni capitation ; qu'il dispense son serf du fermage uniquement parce qu'il en a pitié. Ils savaient que le marchand peut, par patriotisme, refuser de vendre à l'ennemi du matériel de guerre malgré un paiement plus avantageux, que l'amant peut dépenser non-économiquement en fleurs et parures des sommes qui le ruinent, qu'un savant peut refuser une situation bien rétribuée pour se consacrer à ses recherches, etc., etc. Mais si quelqu'un leur avait demandé comment expliquer ces actions par l'instinct économique, ils auraient répondu que l'instinct économique n'avait rien à faire avec ces questions-là. L'action économique seule est engendrée par l'instinct économique, toute autre action en tant que non-économique ne rentre pas dans le domaine de l'économique mais dans celui des autres sciences sociales.

Et cela ne peut être sérieusement mis en doute. L'objet

de la controverse, la proposition : « L'économique sociale est la science de l'action économique ; l'action économique est le résultat de l'instinct économique », cette proposition n'est pas une assertion que l'on peut contester, mais une définition qui sépare des domaines voisins un certain champ d'études, celui de l'économique même. L'économique déclare : « Je m'occupe exclusivement des actions économiques et des institutions sociales créées par elles ; j'abandonne aux branches voisines de la science toutes les autres actions et institutions ». Ce n'est pas une proposition synthétique dans laquelle l'attribut annonce certaines qualités nouvelles du sujet, c'est une proposition analytique dans laquelle l'attribut ne fait que mettre une fois de plus en évidence un caractère constitutif du sujet ! « Le lion est généreux », par exemple, est une proposition synthétique, « le lion est un mammifère », une proposition analytique. Or, ces dernières ne peuvent donner matière à discussion.

Si néanmoins ce point a donné lieu depuis plus d'un demi-siècle à une controverse passionnée, c'est uniquement par suite de l'absence d'une généralisation et d'une spécification convenables des concepts, qualités qui seules font du savoir vulgaire une science. L'économique est bien une espèce appartenant au genre sociologie, mais elle se distingue des autres espèces du même genre par des traits typiques, bien caractérisés. Les économistes dont nous parlons ici n'ont pas su distinguer entre l'espèce et le genre. C'est pourquoi ils exigent de l'économique, et mieux encore de l'économique pure, qu'elle déduise la totalité complexe des actions humaines, au lieu de se borner exclusivement à l'action économique — et ils rejettent une méthode incapable évidemment de satisfaire cette exigence impossible.

Tous ces besoins, instincts et actions non-économiques, ne sont pas de la compétence de l'économique. Ils rentrent dans le domaine où nous les avons traités, dans l'introduc-

tion sociologique qui doit précéder l'économique. Ils n'ont absolument rien à faire avec le fonctionnement de notre science. Elle isole et étudie uniquement l'instinct et l'action économique, pendant que les sciences voisines étudient chacune un autre instinct : c'est à la psychologie qu'incombe la tâche de combiner l'ensemble des résultats, de les estimer quantitativement si possible et de calculer la résultante des diverses forces. C'est sur cette base que travaillent alors, d'une part, l'histoire, comparant les théories et les faits, examinant les faits à l'aide des théories et vérifiant les théories à l'aide des faits, et, d'autre part, l'éthique et, sur un domaine plus étendu, la philosophie sociale, la philosophie de la civilisation, recherchant et établissant la table des valeurs pour l'action individuelle et déterminant le résultat effectif de toute l'évolution.

L'économique, pour sa part, doit contribuer à *préparer* cette tâche : mais elle outrepassé les limites de sa compétence dès que, avec ses moyens restreints, elle tente de l'accomplir sans secours étranger.

Le seul moyen d'empêcher l'économique de se perdre irrévocablement dans l'océan sans bornes de la sociologie est de la restreindre strictement à la science de l'action économique. Et, pour cette dernière, la méthode déductive est d'une importance considérable.

IV. La méthode de l'économique.

a) La réfutation déductive de la doctrine déductive.

Nous pouvons donc en toute sécurité nous servir de la méthode déductive et nous l'emploierons même tout d'abord afin de réfuter définitivement l'ancienne *doctrine* déductive.

A cette fin nous ne nous contenterons pas de réfuter ses

conclusions, mais nous referons le raisonnement en examinant à la loupe ses prémisses et sa conclusion.

La prémisses fondamentale de la doctrine classique est insoutenable. Les grandes fortunes ont été créées non par le moyen économique mais par le moyen politique. Elles doivent leur origine à l'assujettissement par la violence d'hommes contraints à un travail non rémunéré, à l'appropriation injuste des produits de leur travail, en un mot à ce que Marx appelle la violence extra-économique. Le capital comme la propriété foncière rentrent dans la catégorie des monopoles juridiques qui forment le pivot de la théorie classique. Dühring a très justement nommé cette propriété née du moyen politique : propriété d'usurpation (*Gewalteigentum*).

C'est un devoir de piété scientifique que de rappeler à cette place les noms des maîtres qui, les premiers, osèrent attaquer l'« a b c enfantin », de l'accumulation primitive, en démontrant qu'elle était anti-historique, construite de toutes pièces. Nous venons d'en citer deux : Karl Marx, le plus grand des socialistes collectivistes, Dühring, le plus grand socialiste libéral de l'Allemagne. A ceux-ci viennent s'ajouter les noms respectés de Rodbertus, le sage de Jagetzow, le plus grand socialiste conservateur que notre patrie ait produit, de Proudhon, le père de l'anarchisme, et de Henry Charles Carey, le social-libéral américain qui, comme tel, appartient aux promoteurs de la théorie du *socialisme libéral*, qui est exposée dans cet ouvrage.

Aucun de ces maîtres de notre science n'a pu mener sa critique jusqu'au but suprême. Aucun n'est parvenu à mettre à jour le mécanisme social grâce auquel, de nos jours encore, la propriété d'usurpation surgie jadis de la violence extra-économique peut accorder à ses ayants-droits ce revenu que Dühring a appelé les « parts d'usurpation », Rodbertus le « revenu seigneurial de la rente », et Karl Marx la « plus-value » : profit du capital et rente fon-

cière, ce mécanisme social qui ronge le salaire des travailleurs.

En mettant ce mécanisme à jour dans son ensemble, nous reconnaitrons que le profit et la rente foncière sont ce que l'ancienne théorie nommait des « prix de monopole » : le revenu d'une position de force sociale reconnue par les lois et protégée par l'Etat. Et de là, nous parviendrons à une intelligence complète de ce vaste ensemble d'importants problèmes théoriques et pratiques, problèmes de la connaissance et de l'action, qui est désigné par le terme de « question sociale ».

Quant à la méthode, elle se trouvera ainsi, je l'espère, entièrement légitimée. La déduction tirée d'une prémisses justifiée historiquement et prouvée aussi par la déduction comme étant la prémisses seule possible, celle de l'Etat institué à l'origine par le moyen politique, nous fournira avec une logique inattaquable l'explication de tous les faits des différentes économies politiques en général et de la société capitaliste en particulier, avec toute l'exactitude qu'on peut exiger d'une science non-mathématique.

Cette exactitude est si grande qu'elle justifie le matérialisme historique, non pas, il est vrai, jusqu'au degré d'exagération que lui ont prêté Karl Marx et Engels, mais du moins dans un grand nombre de faits dus aux actions collectives. Nous verrons, par exemple, que les formes et les manifestations de la vie sociale, que la politique intérieure et extérieure sont étroitement liées à l'évolution économique, et nous pourrons constater qu'effectivement les idéologies auxquelles elles donnent naissance, qui fixent des buts à poursuivre et les justifient en s'appuyant sur la morale ou la raison, ne sont pas autre chose que « la superstructure qui se modifie invariablement en même temps que la substructure économique ». Par contre, il semblerait que les créations du besoin causal, la religion et la science, soient non pas entièrement indépendantes, mais néanmoins

bien moins étroitement liées à l'économie que ne l'ont supposé Marx et Engels.

Toutes ces considérations pourront servir de thèse ou mieux encore de « leitmotiv » à notre étude.

b) La séparation des deux moyens.

Nous avons donc déjà relativement à la méthode les indications suivantes.

L'emploi des deux méthodes s'impose; mais nous devons donner notre préférence à l'induction lorsque nous traitons de la société économique et à la déduction lorsque nous traitons de l'économie sociale.

Nous avons à résoudre tout d'abord à l'aide de ces méthodes un problème des plus importants : *séparer les institutions relevant du moyen politique de celles qui ont leur origine dans le moyen économique.*

Dans les sociétés économiques données par l'histoire, et notre société dite capitaliste rentre dans cette catégorie, les faits économiques et les faits politiques sont aussi enchevêtrés que la trame et la chaîne d'un tissu.

Ou encore, pour employer un langage moins imagé : ces deux forces différentes ont concouru, dans les sociétés économiques historiques, à presque toutes les actions individuelles ou collectives ainsi qu'aux institutions qui en découlent. Chaque grand phénomène d'une économie historique donnée se présente comme la résultante des deux forces : le moyen politique et le moyen économique.

Dès qu'un tel concours de forces différentes est établi, la tâche de la science est de les étudier séparément, en déterminant la direction et l'intensité de chacune d'elles, et cela autant que possible *quantitativement*. Selon que ce calcul est plus ou moins exact, la résultante obtenue en combinant par la pensée les forces isolées correspondra plus ou moins aux faits observés. Ce n'est que lorsque l'ob-

servation et le calcul coïncident que le critérium de la science véritable est atteint : car d'après la formule indiscutée de Kant, il n'y a de science véritable que dans les limites où l'on peut employer les mathématiques.

Telle est la tâche scientifique qui nous est posée : isoler les deux forces qui ont créé la société économique historique, les étudier, déterminer aussi exactement que possible leur direction et leur intensité. Ce problème une fois résolu, nous n'aurons plus qu'à combiner les calculs séparés et à contrôler notre résultat en le comparant aux faits observés.

c) Disposition et terminologie.

Le plan que nous devons suivre nous est rigoureusement fixé par la définition même de notre science.

L'économique est la science de l'économie sociale de la société économique développée.

Pour être logique, notre étude doit traiter dans l'ordre inverse les deux concepts contenus dans cette définition. Nous devons examiner d'abord la société économique, le groupe de personnes, et ensuite l'économie sociale, la fonction de ce groupe. L'anatomie doit passer avant la physiologie.

La science de la société économique, la *sociologie économique* comprend l'évolution de la société dans toutes ses formes, depuis les plus simples jusqu'aux plus compliquées, et l'étude de sa *structure* : l'ontogenèse, l'embryologie et l'anatomie du corps social de l'économie d'échange.

La science de l'économie sociale, l'*économique sociale*, se divise en deux parties principales : la science de l'économie personnelle, que nous désignerons par *économique personnelle*, et la science de l'économie de marché, que nous désignerons par le terme plus usuel d'*économique nationale*.

L'économie de marché n'est, en effet, que le moindre moyen des individus isolés agissant économiquement en vue du plus grand résultat de leur économie personnelle. Ici aussi, par conséquent, nous devons, pour procéder logiquement, traiter dans l'ordre inverse les deux notions contenues dans la définition. Nous devons examiner dans l'économie sociale d'abord l'économie personnelle, puis l'économie de marché, car celle-ci présuppose celle-là.

La science de l'économie personnelle, l'*économique personnelle*, que nous pourrions nommer aussi la physiologie cellulaire ou physiologie générale du corps social de l'économie d'échange, se divise : 1° en science des « moyens non gratuits » ou des « biens », c'est-à-dire des *objets* de l'économie, de leur *acquisition* et de leur *administration* et 2° en science de l'évaluation de ces objets par l'économie, c'est-à-dire de la *valeur*.

La science de l'économie de marché, l'*économique nationale*, que l'on peut définir la physiologie spéciale du corps social de l'économie d'échange, se divise en science de la *mesure* et de la *régulation spontanée* de l'économie des marchés en général et en science des *perturbations* de cette régulation spontanée dans l'économie de marché capitaliste en particulier.

A l'intérieur de chacune de ces divisions, nous devons nous efforcer de séparer rigoureusement les institutions du moyen économique de celles du moyen politique. A cet effet nous distinguons l'économie et l'économique pures des économies et économiques politiques.

L'économie pure est une déduction du principe du moindre moyen. Elle est l'économie sociale d'une société économique supposée avoir pris naissance et s'être développée sans la moindre influence du moyen politique. En d'autres termes, elle est le pur moyen économique au terme de son développement.

L'économie pure se présente dans notre étude comme un

pur idéal. Et, en effet, elle n'a jamais, que je sache, existé en fait dans son entière perfection ; mais elle peut être étudiée dans un état de pureté *approximative* dans des manifestations assez nombreuses pour prouver la justesse de notre déduction. Dans toutes les jeunes colonies possédant un sol riche et fécond, par exemple à notre époque dans la Nouvelle-Zélande, dans l'Utah sous une législation intelligente, mettant obstacle à l'occupation politique du sol, en Allemagne pendant la fin du moyen âge entre les années 1000 et 1370 environ, l'économie presque pure a existé avec tous ses traits caractéristiques tels que nous les déduirons plus loin, jusqu'au moment où une nouvelle occupation politique est intervenue, accaparant le sol jusqu'alors libre et le dérochant à l'occupation économique. Nous sommes obligés de passer rapidement sur ces faits — les exemples se trouvent dans mes ouvrages précédents : « *Die Siedlungsgenossenschaft* » et « *Grossgrundeigentum und soziale Frage* ». Nous les mentionnons ici uniquement afin de réfuter d'avance ceux qui seraient tentés de ranger la déduction de l'économie pure parmi les utopies.

Nous appelons *économique pure* la science de l'économie pure. Elle est le résultat de notre méthode d'élimination. Si nous avons calculé juste, sa combinaison avec la politique pure doit donner les faits tels qu'ils existent dans l'économie politique.

Ce que nous entendons par économie politique, c'est l'ensemble des économies sociales de toutes les sociétés économiques historiques. Son nom même indique très justement qu'il s'agit ici de formations dans lesquelles les actions politiques et économiques sont étroitement combinées.

Nous entendons par l'*économique politique* la science de l'économie politique.

L'économique sociale pure nous donnera l'image de la « société normale » selon l'expression de Dühring ou, pour

rester dans notre terminologie, la physiologie « spéciale » du corps social de l'économie d'échange. En comparant cette image à l'image que l'économique sociale politique nous donne du même objet dans la réalité, nous reconnaitrons que le corps social de l'économie d'échange doit être gravement malade — « l'on désigne par maladies, selon Samuel, toutes les perturbations dans la marche physiologique (typique, normale) de l'organisme ». Et nous rencontrons ici un grand nombre de ces perturbations graves, de ces déviations de la normale.

Nous les rechercherons avec soin afin d'obtenir la *symptomatologie* de la maladie sociale qu'est le capitalisme. En remontant alors de ces symptômes à leurs causes immédiates et plus avant encore aux causes plus éloignées, etc., nous parviendrons à tirer au clair le processus de la maladie, la *pathologie*, et nous pourrons déterminer en dernier lieu la cause même de la maladie, l'*étiologie*. La *diagnose* une fois terminée, nous pourrons attaquer avec sûreté le dernier problème de la théorie : établir une *prognose* de l'issue du mal.

Avec cela le programme proprement dit de l'économique théorique est épuisé. Nous serons néanmoins obligés, afin de soutenir la théorie exposée dans cet ouvrage, d'examiner et de réfuter dans une quatrième partie les plus importantes des *théories antérieures*.

Ce qui reste encore à accomplir alors, le traitement du corps social de l'économie d'échange, la *diététique* et la *thérapeutique*, est du domaine de l'économique *pratique*, qui est à la théorie ce que la médecine est à la biologie ou la technique à la physique et à la chimie.

LIVRE DEUXIÈME

SOCIOLOGIE ÉCONOMIQUE :

La société économique.

CHAPITRE V

L'ÉVOLUTION DE LA SOCIÉTÉ ÉCONOMIQUE

Comme nous l'avons vu, l'instinct économique s'empare des biens non-gratuits en employant deux moyens diamétralement opposés.

Le moyen politique a engendré l'Etat et a créé comme institution économique permanente le droit de propriété sur l'homme même et sur ce qui est la condition même de son existence, la terre.

Le moyen économique, d'autre part, a engendré la société économique proprement dite, laquelle se développe dès lors avec une différenciation et une intégration toujours plus parfaites dans le cadre formé par l'Etat, sans cesse influencée par les inégalités de classe et les positions de force établies par lui.

La société économique est le produit le plus parfait possible de l'instinct économique.

Rappelons ici les divers échelons qu'il gravit.

Agir économiquement veut dire : employer une chose d'après le principe du moindre effort, du moindre moyen, selon notre terminologie. La forme la plus simple de cette

action est l'emploi économique de l'énergie animale dans l'*acquisition* de la nourriture.

L'animal fait un *acte économique isolé* dès qu'il *administre* le reste non-consommé de la proie procurée, afin de l'employer pour assouvir la faim future qu'il prévoit. Nous trouvons ici, pour la première fois, le trait caractéristique de l'économie : la prévoyance de l'avenir. Le cercle se trouve clos : un bien est d'abord acquis, puis administré comme « moyen » entre deux besoins consécutifs.

Il y a *économie* proprement dite lorsque plusieurs de ces anneaux forment une chaîne, lorsque les actes d'acquisition et d'administration se suivent de telle sorte que la satisfaction des besoins futurs en résulte régulièrement, du moins dans l'intention, — la réalisation effective n'est pas indispensable. Ici encore, l'exemple typique est la nourriture : il y a « économie » partout où l'énergie produite par la consommation présente d'une proie acquise et administrée antérieurement est régulièrement employée à acquérir une nouvelle proie, afin de l'administrer à son tour.

Et enfin il y a *société économique* dans tous les cas où plusieurs individus se réunissent dans le but de se procurer et d'administrer en commun des biens, où ils *coopèrent* selon l'expression technique, c'est-à-dire agissent économiquement par la division et l'association du travail.

A. Sociétés économiques élémentaires.

On rencontre déjà une coopération de ce genre dans les espèces inférieures du règne végétal et du règne animal. On l'appelle *symbiose*, vie en commun, lorsque deux espèces différentes se soutiennent réciproquement. Un des exemples les plus connus est la symbiose de notre petit polype d'eau douce et de certaines algues vertes. Le petit animal, limpide comme l'eau, est entièrement rempli d'algues auxquelles il doit son surnom zoologique de Hydra.

viridis. Les algues, riches en chlorophylle, assimilent pour elles-mêmes et pour leur hôte la nourriture tirée du liquide qu'il leur fournit.

Il importe de ne pas confondre avec cette symbiose le *parasitisme*, où l'un s'adapte la part du lion, dans lequel un être s'empare gratuitement de la nourriture acquise par l'hôte et parfois même de sa substance. Les représentants les plus connus de cette vie parasite sont les vers intestinaux de l'homme et les plantes grimpantes vivant aux dépens des arbres auxquels elles s'attachent. Nous rencontrerons dans la société économique humaine nombre de cas importants de parasitisme. Toutes les formes de la propriété fondées par le moyen politique sont du pur parasitisme : le propriétaire prélève ses moyens d'existence sur les biens acquis par son « hôte » sans lui rien donner en échange.

L'on peut déjà désigner par le terme de société économique la coopération qui a lieu entre les animaux de la même espèce. On la rencontre par exemple chez les animaux vivant par couples, lorsque le père, la mère élèvent ensemble leurs petits, chez la plupart des oiseaux et un grand nombre de mammifères. L'instinct de conservation de l'espèce est le mobile qui pousse ces animaux à acquérir certains biens tels que le nid, la nourriture nécessaire aux petits, etc.

Les sociétés économiques animales atteignent leur plus haute perfection chez les abeilles et les fourmis.

Nous pouvons suivre, dans l'existence des abeilles, les progrès de la différenciation et de l'intégration de ces sociétés économiques presque parfaites. De récentes études ont révélé l'évolution tout entière chaînon par chaînon. Son cours répond à la formule générale qu'a donnée Spencer de l'Univers, la formule par excellence de la vie : « l'évolution menant de la simple juxtaposition de parties identiques non coordonnées à une coopération intime de parties

différentes coordonnées ». Au bas de l'échelle est l'abeille isolée déposant ses œufs au hasard ; au sommet, la ruche organisée, cette société intégrée au plus haut degré en une existence collective, ayant une volonté collective, cette association d'individus fortement différenciés et travaillant selon un plan déterminé, lequel semble avoir été prémédité par la plus haute sagesse dans le but de couvrir pour un avenir lointain le *besoin collectif*.

Nous rencontrons pour la première fois ici cette notion du *besoin collectif* (Kollektivbedürfnis) qui nous occupera encore maintes fois.

Le besoin collectif est l'ensemble de tous les besoins de tous les individus réunis en une société économique, ensemble qu'il appartient à l'économie sociale de satisfaire, et cela pendant tout l'espace de temps que la conscience tant instinctive qu'intelligente est capable d'embrasser.

En tant que ce besoin collectif doit être satisfait par des moyens non-gratuits qui sont acquis et administrés, il est besoin collectif *économique* : les moyens non-gratuits que l'on doit se procurer et administrer constituent la *demande collective* (Kollektivbedarf) de la société économique.

Afin d'acquiescer et d'administrer cette demande collective les individus de la société coopèrent, c'est-à-dire se livrent, sous la direction d'une volonté collective, à une tâche collective selon les principes de la division du travail et de l'association.

Quelle est la raison ou la cause de la coopération ? Tout simplement ce même principe qui a développé aussi l'économie individuelle de l'acte économique isolé à l'économie proprement dite. La coopération est par rapport à l'économie individuelle le « *moindre moyen* » et cela aussi bien dans l'*acquisition* que dans l'*administration*.

En ce qui concerne l'acquisition, la coopération, même dans sa forme la plus primitive, le travail en commun appliqué à un objet, vient à bout de labeurs que l'individu

isolé est absolument incapable d'accomplir. Nous pouvons citer comme exemple de coopération primitive la capture par un troupeau de carnassiers d'un animal plus rapide et plus fort que ne l'est chaque membre isolé de la bande des agresseurs. Lorsque plusieurs lions traquent en commun un gibier agile, lorsqu'une bande de loups surprend et terrasse un buffle, ils doivent leur réussite uniquement à la coopération.

Il en est de même de la seconde partie de l'acte d'acquisition, le transport des biens obtenus jusqu'à l'endroit où ils devront être employés. Sur chaque grande route nous pouvons observer des fourmis traînant vers leur fourmière un brin d'herbe, un scarabée, une chenille infortunée disparaissant sous le nombre de ses bourreaux et se tortillant sous leurs morsures.

La coopération offre des avantages semblables pour l'*administration* des biens. Si l'on range parmi ces derniers le propre corps de l'individu, nous pouvons citer comme exemple de coopération l'action défensive des sociétés animales mettant en fuite des ennemis redoutables pour chaque membre pris individuellement. Kropotkine cite dans son livre si beau et si généreux : « *L'entraide* » de nombreux cas de ce genre : les troupeaux de ruminants se défendant contre les carnassiers, les abeilles contre l'ours, les petits oiseaux contre l'aigle sont autant de faits rentrant dans cette catégorie. Aucun oiseau de proie, aussi fort qu'il soit, ne se risque à fondre sur une de ces bandes innombrables de passereaux, il sait qu'il serait houspillé de belle manière. La coopération a la même importance dans l'*administration* proprement dite : les abeilles ne peuvent hiverner que parce qu'elles engendrent par leur nombre même une certaine température ; et la garde de la nourriture est infiniment plus aisée pour l'essaim que pour l'abeille vivant à l'état isolé.

Il s'agit ici tout d'abord d'une simple addition d'énergies

de même nature en une force collective, laquelle, dirigée par une volonté collective, peut accomplir un travail collectif au-dessus des forces de l'individu. Chez l'homme nous trouvons la même coopération offensive dans la chasse et la guerre ; et la même réunion de forces incapables individuellement d'accomplir une certaine tâche en une force collective suffisante, dans le transport de fardeaux pesants par exemple.

La coopération gravite un échelon par la différenciation proprement dite, c'est-à-dire par la division du travail collectif nécessaire à l'acquisition du besoin collectif entre individus différenciés, c'est-à-dire développés de façon diverse. C'est à partir de ce degré seulement que l'on peut parler de division du travail et d'association du travail au sens strict du mot.

Dans les sociétés animales supérieures, cette différenciation se manifeste *physiquement* dans l'organisme des individus. L'exemple le plus connu est la différenciation des abeilles en reines, ouvrières et faux-bourçons et celle des fourmis en soldats et ouvrières. Différenciées physiquement en vue de certains travaux, c'est-à-dire pourvues d'organes différents façonnés conformément à un but donné, elles parviennent par l'intégration à accomplir l'œuvre collective nécessaire à la conservation personnelle et à la conservation de l'espèce.

B. La société économique humaine.

Dans la société humaine, cette différenciation biologique n'a pas dépassé sa forme primitive, la division en sexes. Cette différenciation qui, à l'origine, avait un but purement sexuel a donné naissance plus tard, dans l'économie de la communauté familiale, à de grandes différenciations dans le travail. Aux périodes primitives, l'homme, plus robuste, a généralement eu en partage les travaux de la chasse et de la guerre,

la défense contre les ennemis, pendant que la femme, plus faible, avait exclusivement comme tâche les soins du ménage et des enfants, la cueillette des plantes utiles et, par la suite, à un degré supérieur de la civilisation, les travaux des champs et du jardinage. Il se présente en outre quelques cas très rares dans lesquels la différenciation biologique des races donne lieu à une division et à une association économiques du travail : dans les tropiques, les indigènes accomplissent les plus durs travaux d'acquisition, pendant que les Européens se réservent le travail intellectuel, l'administration ; dans les Indes anglaises, les simples soldats eux-mêmes ont leurs coolies. Le moyen politique joue naturellement un certain rôle dans ce dernier cas : mais lorsque, dans les grandes ascensions, le guide habitué aux montagnes porte le fardeau le plus lourd et exécute le travail le plus ardu, il n'y a là qu'une forme purement économique de la division du travail.

En dehors de ces cas exceptionnels, la division et l'association du travail s'accomplissent dans la société humaine par une différenciation non pas biologique mais technique, par le perfectionnement non de l'organe mais de la « projection de l'organe » (Fr. Kapp). L'homme, nous le répétons, est par excellence le « tool-making animal ».

Rappelons-nous ce qui fait la supériorité de l'économie humaine *individuelle* sur l'économie animale. L'animal acquiert des biens uniquement dans le but de les administrer et de les utiliser ; l'homme acquiert ces biens comme moyens d'acquisition d'autres biens : lui seul se procure l'outil dans la large acception du mot. Aussi les sociétés économiques humaines les plus primitives sont-elles de beaucoup supérieures aux plus hautes sociétés animales des abeilles, des termites, des fourmis, etc., justement parce que le besoin collectif humain exige constamment l'acquisition de moyens d'acquisition, d'outils.

I. — L'évolution de la société économique humaine supérieure.

La société économique humaine se développe, elle aussi, selon le principe universel de Spencer, progressant d'un état primitif de simple juxtaposition d'éléments semblables non coordonnés vers l'état final de coopération intime d'éléments différents coordonnés. Comme chez les abeilles nous pouvons observer chez l'homme les différents échelons dans la suite de cette évolution. L'ethnologie et l'histoire universelle nous en montrent tous les degrés.

La société économique humaine produit, elle aussi, par la différenciation et l'intégration, une division et une association du travail toujours plus perfectionnées, représentant toujours le « moindre moyen » afin d'acquiescer et d'administrer le besoin collectif. Chaque nouveau progrès dans la coopération représente la possession d'un plus grand nombre de biens de valeur supérieure, représente selon l'antique formule une « richesse croissante » de la société. Au cours de cette évolution se forme, née de la société économique élémentaire, la *société économique supérieure*, se groupant autour de son marché, s'étendant sur un espace toujours plus considérable et capable de satisfaire son besoin collectif de façon toujours plus parfaite.

Considérons d'abord en un coup d'œil rapide le cours extérieur de ce merveilleux processus d'évolution pour étudier ensuite les forces qui le dirigent, le déterminent et le limitent.

Les peuplades occupant le plus bas degré dans l'échelle de la civilisation, les chasseurs primitifs, ont déjà dépassé de beaucoup la première phase de l'humanité dont nous sommes obligés de supposer l'existence, l'« homo primigenius erectus » ; ils ont parcouru déjà un chemin incommensurable sur la route de la civilisation ; ils possèdent le feu, un langage passablement développé, des armes, et les

formes élémentaires de la pensée religieuse ne font défaut chez aucune d'elles. Et pourtant toutes offrent encore l'image presque exacte des débuts d'une évolution : l'état de simple juxtaposition de parties semblables non coordonnées.

Toutes se ressemblent : ce sont de petites hordes composées d'individus unis par le lien du sang ; toutes ont les mêmes conditions d'existence, celles de carnassiers humains vivant exclusivement des dons spontanés de la nature. Et toutes vivent isolées, étrangères l'une à l'autre, si l'on fait abstraction des faibles germes d'intégration qui existent déjà à ce degré relativement élevé de l'évolution : quelques rudiments de droit public, l'inviolabilité des ambassadeurs et des marchands pacifiques et, çà et là, quelques fêtes et marchés communs. Mais, dans le cours ordinaire de l'existence, chaque horde vit isolée sur son territoire de chasse, qu'elle défend jalousement. Et même lorsque, poussée par le souci de la subsistance et devenue trop nombreuse pour son territoire, elle se divise comme se divisent les animaux aquatiques inférieurs, lorsque leur corps est devenu trop volumineux pour les organes primitifs de nutrition — même alors les deux jeunes hordes, comme les deux jeunes amibes, perdent rapidement tout contact mutuel dans l'immensité de leurs déserts et de leurs steppes. A un degré plus élevé, le totem, signe d'une communauté d'origine, réveille seul parfois la conscience de leur parenté si vite oubliée.

A l'intérieur même de la horde, la même absence de différenciation et d'intégration est évidente. La division et l'association du travail sont à peine plus perfectionnées que chez les animaux supérieurs vivant en société : bœufs, chevaux sauvages et babouins. Ici aussi nous avons la division et l'association du travail entre les sexes, condition imposée par la nature même, ici aussi les mâles plus âgés et plus forts ont une certaine autorité. Mais ici comme dans la horde, chaque famille au sens étroit du mot : le mâle, la

femelle et les petits est autonome, elle pourvoit seule à sa subsistance — chacun a le même travail, exécute le même labeur, la femme est mère et bête de somme, tandis que la chasse et la défense par les armes incombent à l'homme. Et de même qu'il n'existe aucune différenciation économique, il n'existe aucune différenciation sociale. Tous les hommes adultes jouissent des mêmes droits ; nul ne peut commander s'il ne peut contraindre à l'obéissance, nul n'est tenu d'obéir s'il peut résister. Les chasseurs sont selon l'expression très juste de Ernst Grosse des « anarchistes pratiques ».

Sortant de cet état primitif, les hordes se transforment en groupements sociaux toujours plus importants, toujours mieux organisés, plus parfaitement différenciés et en même temps coordonnés et intégrés par la division du travail. Cette évolution a lieu en partie de façon pacifique : par l'exogamie, la coutume de prendre des femmes dans les tribus voisines alliées, par les relations commerciales pacifiques sur les marchés et les foires, par le totem commun, les pratiques religieuses communes pendant les fêtes communes ; la ligue amphyctionique, Olympie et Elis ont dû leur origine à de telles coutumes. Mais l'intégration s'accomplit avant tout par la voie belliqueuse, par le rapt des femmes, qui prépare l'exogamie, et surtout, par la soumission violente d'un groupe à un autre groupe, l'origine de l'État.

Alors les langues, toutes semblables, simples et non différenciées se fondent en une langue nationale d'une structure plus parfaite et d'une richesse d'expression de beaucoup supérieure. Les religions primitives des hordes, composées partout des mêmes éléments : culte des ancêtres et des esprits, crainte des démons et fétichisme, fusionnent et se transforment en un paradis divin parfaitement organisé, dans lequel le dieu des vainqueurs devient le père des dieux, auquel se subordonnent les dieux des vaincus et des annexés, soit comme enfants ou frères, soit comme démons hostiles et

difficilement domptés : Odin, Thor, les Ases et les Vanes en haut, en bas Loki avec les Thurses, Zeus avec Apollon luttant contre les Titans et les Géants, Ormuzd contre Ahriman, Dieu le père contre le démon. Les classes sociales se différencient elles aussi avec des privilèges et des droits politiques différents.

Mais, c'est surtout la société économique qui subit une différenciation et une intégration croissantes : de la production primitive naissent les industries en même temps que les villes, reliées par le commerce d'origine beaucoup plus ancienne, il est vrai, mais qui se porte maintenant vers d'autres buts ; à cette période primaire de la division et de l'association du travail succède la période secondaire qui sépare les anciennes industries primitives en de nouvelles branches toujours plus nombreuses. Et enfin, sur cette organisation déjà si riche, vient se greffer la période tertiaire de la division et de l'association du travail, la coopération de nombreux ouvriers manuels dans un atelier, la fabrique, dans laquelle chaque individu, à l'aide d'instruments spécialisés (machines), n'exerce plus qu'une fonction partielle de chaque industrie, le dernier degré dans la division du travail.

a) La différenciation.

1. *Les conditions de la différenciation.*

La demande collective.

Ce gigantesque processus de développement est attaché à une condition : la croissance de la demande collective et la possibilité de la couvrir. Il importe de bien se pénétrer de ce rapport de cause à effet : il renferme l'une des lois les plus importantes de la société économique.

La division et l'association du travail ne dépendent pas des conquêtes techniques comme on l'avance souvent, ou du moins elles n'en dépendent que d'une façon secondaire. Au

contraire, les conquêtes techniques ne sont utilisables que si le besoin collectif atteint un certain minimum. Prenons un petit village au centre d'une société économique ayant atteint depuis longtemps le plus haut degré de coopération complexe. Ce village ne peut guère avoir qu'un artisan qui fait tous les travaux concernant le bois : un charron, qui est en même temps menuisier, et un artisan qui fait tous les métiers se rapportant aux métaux : un forgeron, qui est en même temps serrurier, monteur, ferblantier, etc. Le besoin collectif est trop minime pour suffire à nourrir dix personnes différentes. Un bateau à vapeur est incontestablement au point de vue technique un appareil fort supérieur à l'embarcation à rames : et pourtant, même en pleine civilisation, le simple bac sera seul possible sur certains passages peu fréquentés ; le besoin collectif étant trop faible, le bateau à vapeur serait dans ce cas un moyen trop considérable pour le but à atteindre, un moyen *non-économique*.

Il en est de même de tous les moyens de transport, des grandes routes, des chaussées et par-dessus tout des voies ferrées. Elles ne sont possibles économiquement que lorsqu'elles représentent le moindre moyen pour atteindre le but voulu, c'est-à-dire, lorsqu'existe un besoin collectif de travaux de transport assez grand pour justifier de telles dépenses d'acquisition et d'administration. Car « on ne tue pas des moineaux avec des balles », autrement dit on ne fait pas, ou l'on ne doit pas faire de dépenses supérieures au résultat visé. Jamais les Etats-Unis n'eussent pu construire à coups de milliards leurs gigantesques réseaux transcontinentaux si l'énorme besoin collectif européen, concernant les céréales américaines, n'avaient fait de ces réseaux le moindre moyen pour atteindre le plus grand but. Le fait que ces voies ferrées ont de leur côté fortement favorisé les progrès de la coopération dans le pays même, n'est qu'un résultat accessoire fort satisfaisant sans doute, mais pourtant secondaire.

Il en est de même de l'instrument de travail proprement dit, de la machine mue par les forces des éléments. Le simple outil du manœuvre même ne peut se différencier qu'à mesure que la demande collective croissante lui permet et lui impose la phase secondaire de la division du travail. Le charron du village emploie un outil lui permettant d'exécuter également tous les travaux du bois et ainsi plus grossier, moins bien adapté aux tâches spéciales que, par exemple, celui du maître ébéniste. Et le machinisme ne peut se développer que lorsque la division du travail tertiaire a été rendue possible et nécessaire par la demande collective croissante. Alors seulement les travaux partiels isolés sont assez simplifiés par la division extrême du travail pour que la machine inerte puisse les exécuter, ce qu'elle fait alors de façon plus impeccable que l'homme soumis aux caprices de ses nerfs.

C'est pour cette raison que les sociétés économiques ayant un besoin collectif relativement faible n'ont pu utiliser les machines qu'avaient découvertes la technique et les ont laissé tomber dans l'oubli. Un siècle avant Watt la machine à vapeur appelée alors « machine à feu » travaillait dans les mines d'Angleterre à élever l'eau et à monter des fardeaux. Pourquoi cette gigantesque force élémentaire que l'on prétend la créatrice de notre culture moderne n'a-t-elle pas été perfectionnée alors ? Manquait-on à cette époque de « génies » techniques ? Cette supposition nous fait sourire si nous nous rappelons le nom d'Otto Guericke. Non, les temps n'étaient pas encore mûrs, le besoin collectif était trop minime : la machine n'aurait pas été le moindre moyen et c'est pourquoi le génie de l'époque se porta vers d'autres buts.

Nous ne pouvons avoir de meilleur exemple que celui-ci pour prouver la justesse de la conception « sociale » de l'histoire, lorsqu'elle prétend que ce ne sont ni les « héros » de Carlyle, ni les « uniques » de Stirner, ni les « roues tournant d'elles-mêmes » de Nietzsche qui pro-

voquent les grands mouvements de l'histoire ; l'histoire de l'univers n'est que l'histoire des mouvements de masses accomplis en vue de la satisfaction des besoins de ces masses ; et les héros, les génies, ne sont que les instruments de ces forces collectives, de cette volonté collective.

Citons encore un second exemple bien à sa place ici. Charlemagne fut, de l'avis de tous, un des plus grands génies de l'histoire entière. Ce fut cependant en vain qu'il essaya d'introduire dans son empire la monnaie d'or : toutes ses tentatives échouèrent. Les beaux sous sonnants et trébuchants disparurent dans les trésors et se dispersèrent rapidement, en grande partie dans des pays ayant un degré de civilisation supérieur à celui de l'empire carolingien. Ce mécanisme de circulation des marchandises était un trop grand moyen pour un pays qui avait encore une économie consistant presque entièrement en produits du sol : le besoin collectif de moyens d'échange était trop faible et la monnaie disparut ainsi de la circulation.

α) L'importance de la demande collective.

De quoi dépend donc l'importance de la demande collective ?

La demande collective est la somme de toutes les demandes individuelles en tant qu'elles doivent être couvertes par le travail collectif. Elle dépend par conséquent de l'importance de la demande individuelle d'une part et d'autre part du nombre des personnes économiques coopérant dans une société économique.

La demande individuelle dépend à la fois de conditions dictées par la nature et de conditions dictées par l'état de la civilisation.

Nous n'avons pas à nous occuper ici des conditions dictées par la civilisation. La demande individuelle est déterminée, en grande partie il est vrai, par le degré de civilisation atteint : plus ce degré est élevé, plus les besoins

de l'individu sont nombreux et, par-dessus tout, plus son « strict nécessaire » social, la partie de sa demande qui doit être couverte à tout prix sera importante. Mais nous voulons justement expliquer ici l'évolution constante de la société économique sous l'influence d'une demande collective toujours croissante : c'est pourquoi nous ne devons prendre en considération tout d'abord que les conditions naturelles données par le monde extérieur.

Le besoin individuel dépend tout d'abord du climat du pays habité. Il sera beaucoup plus faible sous les tropiques que dans les zones polaires. En effet, à cause de la dépense de chaleur animale occasionnée par le froid, le besoin de nourriture augmente, et cela non seulement quant à la quantité, mais aussi quant à la qualité. L'Esquimau a besoin de grandes quantités de nourriture très substantielle, c'est-à-dire contenant beaucoup d'énergie, surtout de graisse, qu'il ne peut se procurer que par la chasse et la pêche qu'il exerce sans relâche ; l'habitant des tropiques peut maintenir sa balance d'énergie avec une faible quantité de nourriture principalement végétarienne et ses besoins, en ce qui concerne le vêtement et le logement, sont tout aussi restreints.

Une société économique dans la région polaire a donc, à population égale, un besoin collectif beaucoup plus élevé qu'une société dans la région équatoriale.

Le second facteur, le chiffre de la population, dépend beaucoup aussi des conditions naturelles du pays : il est directement subordonné à la fécondité de la nature matérielle. Toutes choses égales d'ailleurs, la société pourra devenir d'autant plus nombreuse que la nature oppose moins de résistance à l'acquisition des moyens de satisfaction du besoin. Une horde d'esquimaux installée sur un territoire de pêche et de chasse particulièrement riche, a la possibilité de devenir plus nombreuse qu'une horde voisine placée dans les conditions ordinaires. La population d'une île des tropiques contenant de riches forêts de cocotiers et d'arbres à

pain peut devenir beaucoup plus dense que la population d'une île voisine, dénuée de ces richesses naturelles.

Dans tous les cas, c'est la fécondité de la nature et plus exactement, la fécondité de cette nature dans les conditions *les plus défavorables*, qui détermine le nombre des individus pouvant exister dans une société, tant que ces individus vivent de l'occupation des biens naturels du sol, c'est-à-dire tant qu'ils se contentent d'acquérir et d'administrer les dons spontanés de la nature. C'est là le maximum de son effectif normal, tant que l'on n'a pas appris à conserver quelque temps l'excédent de nourriture provenant de conditions exceptionnelles. L'effectif des troupeaux d'une peuplade nomade par exemple se règle sur la puissance nutritive du pâturage d'hiver, bien que le pâturage d'été permette l'élevage d'une quantité d'animaux beaucoup plus considérable ; et l'effectif humain de la tribu doit se régler sur l'effectif des troupeaux.

Nous avons ici une explication économique du fait que ni sous les tropiques, ni dans les régions polaires, la civilisation n'a pu se développer par ses propres moyens. Dans les contrées tropicales, les colonies relativement denses sont possibles il est vrai, la nature prodiguant ses dons ; mais justement à cause de cela, le besoin individuel est très restreint, l'homme sent à peine l'aiguillon de la nécessité et sa volonté de travail, la fécondité de sa propre nature, sont en conséquence trop minimes. Dans les régions polaires au contraire, la parcimonie de la nature pousse l'homme à une activité incessante, mais elle ne permet l'existence que de groupes peu étendus. Dans les deux cas, la demande collective est trop faible pour développer suffisamment l'organe moteur de toute civilisation, la division et l'association du travail.

C'est seulement dans les zones tempérées que, d'une part, la demande individuelle est assez élevée pour stimuler comme il convient la volonté de travail de chacun, et que

d'autre part, la nature assez féconde pour assurer la subsistance à une population plus nombreuse, permettant une coopération mieux organisée. Aussi nous trouvons là les berceaux de toutes les civilisations. Et c'est un trait caractéristique, que partout les pionniers de la civilisation ont été ces races dont l'énergie s'est trempée tout d'abord par le contact avec une nature marâtre et qui ont pénétré ensuite, par la conquête, dans des contrées jouissant de plus grandes richesses naturelles. Les peuples conquérants qui ont formé l'aristocratie de tous les États, furent, à l'origine, des habitants de steppes et de montagnes arides, — et s'il faut en croire l'opinion de quelques érudits, les plus nobles de tous, les Indo-Germains, ont été préparés à leur rôle princier par la rude épreuve et la sélection sévère d'une époque glaciaire.

β) La satisfaction de la demande collective.

La capacité du pays et la densité de la population.

Dans les conditions primitives d'une économie élémentaire d'occupation, l'importance de la demande individuelle dépend donc exclusivement des conditions extérieures. C'est uniquement de la richesse naturelle du pays en aliments et parfois aussi en matières propres à l'habillement, que dépend le nombre des demandes individuelles pouvant être procurées sur une superficie donnée, ou, pour employer les termes de l'économie, la « *densité de population* », possible ou encore la « *capacité du pays* ».

Toutes deux, demande individuelle et capacité du pays croissent avec le développement de la civilisation, mais non dans les mêmes proportions. La capacité du pays, c'est-à-dire sa richesse en nourriture etc., croît beaucoup plus rapidement que la demande individuelle.

Dès que l'homme cesse d'exercer exclusivement une

économie d'occupation et à mesure qu'il commence à employer ses forces de façon « productive », c'est-à-dire à utiliser les biens acquis à l'acquisition d'autres biens, son besoin individuel augmente, réclamant sinon une plus grande quantité, du moins une meilleure qualité de nourriture et nombre d'autres biens. Mais la productivité de la nature fécondée par son travail augmente plus rapidement encore.

Le plus important de tous les biens est pour l'homme la *nourriture* ; il peut être capable de fabriquer tous les autres biens de nature plus élevée en aussi grandes quantités qu'il voudra : le maximum de densité de la population, le maximum de capacité du pays n'en demeurent pas moins exactement déterminés par la quantité d'aliments qu'il produit.

Jusqu'à ce que soit atteint un certain maximum, cette quantité augmente elle aussi sans contredit, grâce à la civilisation, plus rapidement que le besoin individuel et permet ainsi à une plus grande quantité d'individus d'avoir « leur place au soleil » : la densité de la population augmente. Chaque degré supérieur d'économie a un chiffre de capacité plus élevé que les degrés précédents. Friedrich Ratzel donne les chiffres moyens suivants : « Les peuples chasseurs s'occupant peu ou point de la culture du sol vivent souvent si disséminés que l'on ne compte qu'un habitant par mille carré et parfois moins encore. Chez les peuples qui s'occupent un peu d'agriculture, dans certaines tribus indiennes par exemple, ou chez les Dajaks, les Papous, on trouve de 10 à 40 habitants, chez les peuples où l'agriculture joue déjà un rôle considérable, dans l'Afrique centrale et dans l'archipel Malais, de 100 à 300 habitants par mille carré. Les peuplades de pêcheurs du littoral atteignent dans le Nord-Ouest américain une densité de 100 habitants par mille carré et il en est de même des nomades pasteurs. Lorsque la pêche et l'agriculture sont exercées de concert, dans les îles de l'Océanie, par exemple, la population atteint le

chiffre de 500 habitants par mille carré. Ce même chiffre est atteint également dans les pays où les steppes dominent, chez les peuples de l'Asie occidentale comprenant des tribus nomades et des tribus sédentaires. Nous franchissons le seuil d'une autre forme de civilisation, qui, dans l'Inde et dans l'Asie orientale, peut nourrir plus de 10.000 habitants par mille carré, et en Europe, avec les efforts combinés de l'industrie et du commerce, plus de 15.000 habitants par mille carré. »

Les résultats de la division et de l'association du travail sont exprimés ici avec une éloquence significative. Nous y voyons combien peu l'homme doit à la nature elle-même et combien il doit à son travail et à l'association. Par là il a plus que centuplé la capacité du sol.

2. *Les limites de la différenciation.*

La loi du rendement non proportionnel.

Cette augmentation a toutefois une limite naturelle. La coopération sociale se heurte à un obstacle au moins digne de considération. La production des aliments est en effet soumise à la « *loi du rendement non proportionnel* ». Cette loi absolue et indiscutée peut se résumer comme suit :

« *Le rendement en aliments du travail agricole augmente, toutes choses restant égales, dans une moindre mesure que les dépenses en énergie et en biens qui y sont consacrées* ». Plus le nombre de forces coopérant à un travail agricole est grand, plus la part du rendement en aliments revenant à chacune de ces forces sera minime.

C'est ce que l'on nomme généralement la loi du rendement non proportionnel et parfois aussi la « *loi de la production agricole* ». Nous aurons souvent encore l'occasion de la rencontrer ; elle constitue la prémisse la plus importante de toutes les déductions de l'économie bourgeoise.

Réduite à ses justes limites elle est incontestablement juste. Cent ouvriers travaillant sur un kilomètre carré de terre fertile n'obtiendront sûrement pas, toutes choses restant égales, cent fois plus d'aliments que n'aurait obtenu un ouvrier, — toutes choses restant égales, c'est-à-dire s'il travaille dans les mêmes conditions avec les mêmes connaissances et le même outillage.

S'il n'y avait pas cette restriction, la population ne pourrait nullement se condenser sur une surface limitée, la demande collective ne pourrait pas s'accroître et toute civilisation serait radicalement impossible.

Heureusement, à mesure que la population devient plus dense, la coopération sociale se charge d'équiper l'homme, pour l'acquisition de sa nourriture, avec des connaissances toujours plus étendues, des instruments toujours mieux appropriés. Lorsque le chasseur errant invente le boum-rang ou l'arc, le mille carré lui procure plus de butin qu'auparavant, quand il devait se servir de pierres ou d'un bâton : pour lui la capacité du pays a augmenté.

Chaque progrès dans les connaissances et dans l'outillage accroît ainsi la capacité d'un pays et la densité de sa population, et l'humanité peut passer de la horde peu nombreuse des collectionneurs et des chasseurs d'une part aux colonies déjà denses des cultivateurs primitifs se servant de la houe, et d'autre part aux tribus très nombreuses des nomades. La réunion de ces deux dernières sociétés économiques par l'assujétissement dans l'Etat crée une culture plus développée, employant déjà la charrue, et qui augmente encore la capacité du pays. Plus tard encore, la charrue de fer apparaît, l'assolement succède à la jachère — de nouveau la capacité et la densité sont accrues et ainsi de suite.

Deux forces antagonistes sont à l'œuvre ici : d'un côté la coopération sociale qui tend à augmenter le rendement en aliments en perfectionnant les connaissances et les instruments ; de l'autre côté, la loi du rendement non

proportionnel qui tend à réduire le rendement individuel en aliments. Jusqu'à un certain maximum de densité de la population, la première force l'emporte incontestablement ; mais à quel moment ce maximum est-il atteint ?

Plus loin, dans la critique de l'économique bourgeoise, je donnerai la preuve irréfutable que non seulement ce maximum n'est pas encore atteint aujourd'hui, mais encore que l'époque à laquelle il *pourra* être atteint est si éloignée qu'il nous est impossible de la prévoir. Jusqu'à notre époque, là où le moyen politique n'intervient pas trop brutalement, la loi du rendement non proportionnel dans l'agriculture a toujours été compensée et au delà par la *loi des rendements croissants de la coopération sociale*, et il en sera ainsi pour un avenir très lointain. C'est pourquoi le besoin collectif croissant a toujours été couvert jusqu'ici et continuera à l'être ; c'est pour cette raison aussi que la division et l'association du travail social ont pu se développer et continueront à le faire.

Il convient toutefois de retenir qu'il existe un certain frottement, un poids mort qui, s'il n'arrête pas le progrès, le ralentit pourtant : une sorte de frein au char de la civilisation.

Quoi qu'il en soit, il y a en vertu de cette loi une capacité et une densité maximum *pour chaque période donnée de la civilisation* sur un sol d'une fécondité naturelle donnée. Dès que ce maximum est atteint, la société humaine doit ou se diviser ou limiter artificiellement tout accroissement ultérieur. Le second moyen est généralement employé par les peuplades sauvages, soit par l'avortement, soit par la mise à mort des enfants superflus, en particulier des filles. De là provient l'usage en vigueur à la période patriarcale exigeant que le père « élevât » le nouveau-né : c'était le signe qu'il acceptait la charge de subvenir à ses besoins, de l'élever.

La division peut avoir lieu sans formalité lorsque les

membres d'une tribu, unis à l'origine par les liens du sang, se séparent pour fonder de nouveaux établissements. Nous en trouvons encore un exemple dans la Bible avec l'histoire de Loth et d'Abraham — « l'un va à droite, l'autre à gauche ». Ou encore elle s'accomplit solennellement par l'exode d'un « printemps sacré », le départ d'une troupe de jeunes hommes allant avec leurs femmes et leurs fiancées à la conquête pacifique ou belliqueuse de terres nouvelles.

Mais de quelque façon que s'accomplisse cette émigration, son effet est toujours de réduire la densité de la population et en même temps la demande collective. Tant que cette période de la civilisation n'est pas dépassée, l'évolution ultérieure de la coopération sociale est impossible.

Cette évolution ne peut être activée que par l'intégration de plusieurs sociétés économiques de ce genre touchant à leur maximum de capacité, intégration ayant comme résultat l'addition de plusieurs demandes collectives en une seule plus considérable.

b) L'intégration.

1. Les conditions de l'intégration.

Cette fusion est à son tour facilitée, sinon causée, par certaines conditions naturelles. Dans les périodes primitives, l'intégration coopérative de plusieurs sociétés économiques ne peut s'accomplir qu'en l'absence d'obstacles naturels s'opposant au trafic, et elle ne peut atteindre un haut développement que là où existent des voies de communication naturelles.

Les obstacles naturels sont les montagnes et les grands océans pauvres en îles; les communications naturelles sont les plaines unies et les voies navigables : les fleuves et les bras de mer des archipels. C'est pourquoi, même dans les zones tempérées, nous trouvons la barbarie réfugiée gé-

néralement sur le littoral des grands océans pauvres en îles et dans les montagnes. La côte orientale de l'Amérique du Nord par exemple n'était habitée, lors de la découverte de ce continent, que par de petites tribus de chasseurs; un autre exemple est la rudesse proverbiale de tous les peuples montagnards. Au contraire les côtes et les îles des archipels, les plaines et surtout les plaines arrosées par de grands fleuves ont vu s'accroître rapidement, dans la zone tempérée, la population et par suite la division du travail et la civilisation. Ce sont les archipels de la Méditerranée, de l'Insulinde et du Japon, les hauts plateaux du Mexique et du Pérou qui, bien que situés sous l'Equateur, possèdent néanmoins, grâce à leur haute altitude, les conditions de la zone tempérée; et par-dessus tout, les grandes civilisations autochtones dans les plaines du Nil, de l'Euphrate et du Tigre, de l'Indus, du Gange, du Brahmapoutre, du Hoang-Ho et du Yang-tse-kiang.

Dans des conditions naturelles aussi propices, l'intégration des sociétés économiques isolées s'accomplit tant par le moyen politique, la conquête et la formation de l'Etat que par le moyen économique, le commerce.

a) L'intégration politique.

Un peuple belliqueux de chasseurs ou de pasteurs a subjugué un peuple de laboureurs, il fonde son Etat et s'installe sur le territoire conquis comme classe souveraine, comme noblesse; la demande collective croît alors de façon considérable et cela pour deux raisons.

D'abord le chiffre de la population rassemblée sur la surface donnée se trouve augmenté par l'addition des vainqueurs et de leurs esclaves au chiffre primitif. Ensuite la demande collective augmente dans une proportion bien plus grande encore, parce que la classe dominante réclame et exige comme revenu seigneurial de grandes quantités de

biens de qualité supérieure. Les sujets peuvent fournir une partie de ce revenu de classe en réduisant la demande de leur propre classe, à la fois sous le rapport de la quantité et de la qualité : mais cette réduction a ses limites dans le minimum indispensable à la vie. Et de plus, le luxe déployé en haut agit en bas comme excitant : il éveille de nouveaux besoins qui, à leur tour, réclament satisfaction.

Pour satisfaire cette nouvelle demande, il n'existe qu'un moyen : une tension plus forte de la propre énergie de travail.

L'être primitif vivant en liberté n'exerce guère que dans la chasse et la pêche le travail tel que le comprennent les peuples civilisés : une tension continue dans la poursuite d'un but voulu. Dans toutes les autres occupations, son travail n'est guère qu'un jeu. Sous la pression de l'autorité, il apprend pour la première fois, péniblement et à contre-cœur, à « travailler » dans le vrai sens du mot. La contrainte est le fardeau qui, pesant toujours plus lourdement sur le ressort de sa volonté de travail, le tend en même temps toujours plus fortement. Le travail forcé *exerce* la volonté consciente — et ce n'est qu'à force de pratique que la maîtrise s'acquiert.

L'assujétissement dans l'Etat a attiré une détresse inouïe et des tourments infinis sur des milliards d'êtres humains et il est aujourd'hui encore au fond des souffrances de millions de « libres » citoyens d'Etats « libres ». Et pourtant le sociologue appréciant les *valeurs* devra reconnaître en lui le plus puissant facteur de la civilisation et de la délivrance finale de l'humanité entière, cette délivrance que nous attendons pleins d'espoir. Cet assujétissement par l'Etat a créé avant tout la première *condition* de toute civilisation : la fusion de peuples auparavant ennemis et, par suite, l'union plus étroite de plus nombreuses masses humaines, pendant qu'à l'époque antérieure à la formation de l'Etat, on martyrise, on tue et parfois même l'on mange l'ennemi vaincu, ce qui rend l'intégration sociale impossible. De

plus, l'Etat produisit la *cause* unique de toute civilisation, le travail assidu. L'humanité a dû passer par une école bien dure pour gagner sa délivrance ; aujourd'hui elle a fait des éléments ses esclaves : la navette vole sans le tisserand ; la charrue travaille sans bœufs ; la condition de laquelle Aristote faisait ironiquement dépendre l'abolition de l'esclavage est désormais remplie et il peut disparaître et il disparaîtra dans toutes ses formes, y compris celle de l'esclavage salarié. Et l'humanité libérée vivra un jour sur cette planète comme il convient à une race princière, servie par ses esclaves : les éléments.

L'intégration par la conquête embrasse des territoires toujours plus considérables, le jeune état féodal primitif assujettit les populations paysannes l'une après l'autre, jusqu'à ce qu'il se heurte à un second Etat ; tous deux fusionnent également par la conquête, et les pays et les sociétés économiques intégrés *politiquement* grandissent ainsi toujours davantage, jusqu'à ce que des Empires s'élèvent aussi vastes que ceux d'Alexandre, de Tamerlan ou de Gengis Khan.

Il peut se développer de cette matière, même sans le secours du commerce, un besoin collectif extrêmement élevé qui favorise et permet une coopération relativement développée.

Le cas se présente le plus fréquemment dans les petites cours princières et seigneuriales, qui forment les « grandes exploitations privées » de l'économie féodale et de l'économie esclavagiste-capitaliste. Une grande exploitation privée de ce genre rassemble par l'intégration une nombreuse masse humaine en une société économique possédant un fort besoin collectif : le seigneur avec sa famille, sa garde, ses fonctionnaires et ses domestiques en haut de l'échelle, et la totalité des serfs et des sujets tributaires en bas. La quantité de biens qui afflue dans les greniers du seigneur est parfois si considérable qu'il permet d'entretenir un nombreux entourage, et le seigneur l'utilise évi-

demment pour se procurer toutes les nécessités d'un train d'existence aussi raffiné que possible. C'est dans les grandes exploitations privées de ce genre que s'est développée principalement la forme secondaire de la division et l'association du travail, la spécialisation de l'industrie générale grossière et primitive en industries spécialisées plus raffinées ; ce fut également un terrain approprié où prirent racine les « traditions », c'est-à-dire les acquisitions techniques, scientifiques et artistiques provenant d'une civilisation plus ancienne. Les princes, afin d'augmenter leur confort et leur luxe, se sont, en effet, toujours efforcés ou d'attirer à leur cour les plus habiles artistes des pays plus civilisés, ou tout au moins, d'acquérir leurs œuvres pour servir de modèles aux artistes indigènes. La civilisation répand ainsi ses boutures de pays en pays, de cour en cour, poussant en bois touffus dès qu'elle trouve un terrain favorable.

Parmi les grandes exploitations privées de ce genre, ayant une division et une association de travail des plus perfectionnées, nous trouvons avant tout les cours princières de tous les âges ; le « Capitulare de villis » de Charlemagne, mentionne déjà nombre d'industries exercées en régie par les administrations des domaines. Nous en avons encore des exemples grandioses dans l'administration des « latifundia » et des palais dans l'antiquité, en particulier pendant la période de décadence de l'empire romain. La « familia domestica » embrasse ici, non seulement les industries les plus spécialisées (il y avait, par exemple, des spécialistes qui drapaient la toge), mais aussi des médecins, des philosophes, des rhéteurs, etc., etc., des pédagogues, des gladiateurs, des bravis, des danseurs, des mimes et toute l'armée des fonctionnaires et du personnel domestique : intendants, valets de chambre, cuisiniers, sommeliers, tonneliers, cochers, valets d'écurie, porteurs de litières, laquais, etc. Les grandes exploitations privées

contemporaines de nos propriétaires fonciers et de nos gros capitalistes n'en sont que de pâles copies.

Il est rare qu'une grande exploitation privée puisse s'étendre sur toute une contrée. Le premier degré préliminaire pour ainsi dire est représenté par la Rome de la fin de la République et de l'Empire qui nourrissait son peuple souverain avec le tribut en blé fourni par les provinces ; le degré suivant est représenté par l'Empire des Pharaons qui, à son apogée, était administré comme une partie des domaines de la couronne. Les fonctionnaires de l'administration civile et militaire recevaient la nourriture, les vêtements, les armes, les outils et les matériaux des « entrepôts royaux » dans lesquels affluaient les tributs et les impôts. Le royaume des Incas au Pérou représente le troisième et dernier degré, si toutefois il est exact que l'Etat y eût la libre disposition de tous les produits de l'industrie et de l'agriculture et même des biens personnels des sujets. L'« Etat futur » collectiviste des Marxistes, s'il était réalisable, serait également une vaste exploitation privée du même genre.

β) L'intégration économique.

Le commerce.

L'évolution tend toutefois, dans toutes les sociétés économiques en voie de croissance, à la dissolution des grandes exploitations privées. La force qui provoque cette transformation est le moyen économique, l'échange, le commerce. Il crée une forme de l'intégration différente et beaucoup plus efficace, plus étendue et plus profonde à la fois, la société économique supérieure, la société de l'*économie de marché*.

Le commerce, nous l'avons déjà dit, remonte à la plus haute antiquité. Dans toutes les parties du monde, les

peuples primitifs le connaissent déjà et il existe des documents certains d'un commerce préhistorique.

Le commerce vient vers les sociétés économiques isolées de l'époque primitive — et elles viennent à lui. Le premier cas est le colportage, le second le commerce sur les foires et marchés, qui remontent à la plus haute antiquité. Ils se rattachent souvent à des fêtes communes, réunissant pour le culte des tribus apparentées et auxquelles prennent part ensuite des trafiquants étrangers.

Le commerce exécute d'abord l'échange de produits naturels qui ne se trouvent qu'en certains endroits. Tels sont, par exemple, le jade, la néphrite, la terre de pipe, certaines terres colorées servant à la parure, le sel. Chaque société économique échange volontiers les biens qu'elle recueille en abondance contre les biens, plus rares pour elle, appartenant à une autre société. C'est ainsi que les peuples chasseurs de l'Afrique échangent leur butin de chasse contre les produits agricoles de leurs voisins laboureurs. La différenciation primitive imposée par la nature mène à l'intégration.

Il en est de même de la différenciation opérée par la civilisation. Les représentants de civilisations plus élevées, visitèrent de tout temps les territoires des civilisations inférieures, afin d'échanger les créations de leur industrie contre des produits naturels très recherchés et contre les créations d'une industrie grossière. C'est ainsi que dès les temps les plus reculés, les verreries phéniciennes, les métaux étrusques, les sculptures égyptiennes, les armes de bronze celtiques parvinrent sur le littoral de la mer du Nord et de la Baltique, où ils étaient échangés contre le zinc et l'ambre.

La demande collective de la société économique intégrée par le commerce s'accrut, et eut pour conséquence une coopération plus étendue. On commença, çà et là, à travailler pour l'exportation : les industries se spécialisèrent,

le commerce attira une partie toujours plus grande de la population, et non seulement il encouragea par une demande croissante les industries dont il échangeait les produits, mais il fut aussi la cause d'un progrès considérable dans toutes les industries relatives au transport, au charonnage, à la construction navale, à l'élevage de bêtes de trait et de selle, etc. Nous trouvons dès l'époque préhistorique des établissements organisés industriellement pour la préparation de produits d'exportation, particulièrement du sel et des armes, faites d'abord de pierre, puis de bronze et enfin de fer. Et l'ethnologie nous fournit un exemple semblable : dans l'archipel polynésien, des villages entiers fabriquent pour l'exportation des poteries, des tissus, etc. : c'est déjà une division et une association internationales de travail.

C'est dans l'Etat que l'économie de marché atteint son plein épanouissement ; non seulement parce que la classe dominante échange volontiers son butin, esclaves et biens, contre d'autres objets et constitue en conséquence un marché ayant une forte puissance d'achat, mais surtout parce que l'Etat lui-même est tenu de maintenir l'ordre à l'extérieur comme à l'intérieur, et c'est là la condition la plus importante pour le développement du commerce, qu'un risque trop grand effarouche. En outre, lorsqu'il n'existe pas de voies naturelles de communication, fleuves ou bras de mer, l'Etat doit se charger de la construction de routes, d'abord dans un intérêt de stratégie militaire, en cas d'attaques du dehors ou de révoltes à l'intérieur, et surtout comme « moindre moyen en vue du plus grand résultat » pour la classe dominante ; les tributs ne peuvent être amenés en effet sans trop de pertes dans le camp des maîtres que grâce à un réseau suffisant de voies de communication. Et ces voies sont la deuxième condition d'existence du commerce, condition à peine moins importante que la première.

2. Les limites de l'intégration.

Résistances de transport.

Nous touchons ici à la deuxième loi économique fondamentale de la coopération, la loi des résistances de transport ; elle est conçue en ces termes : *l'étendue du commerce dépend des résistances de transport.*

La difficulté du transport d'une marchandise détermine le prix du transport. Et du prix absolu et relatif du transport dépend la « capacité commerciale » de la marchandise.

Le marchand veut réaliser un gain et pour cela il doit vendre sa marchandise à un prix plus élevé que le prix de revient. Son prix de revient se compose du coût de la marchandise, c'est-à-dire des frais occasionnés par la fabrication ou l'achat de la marchandise et du coût du transport du lieu de provenance ou de fabrication jusqu'au lieu de la vente. Plus la différence entre le prix d'achat et le prix de vente est absorbée par les frais de transport, moins le marchand gagne.

Dès que l'on arrive à un certain minimum de gain, le gain 0, aucun commerce n'est plus possible.

α) La difficulté absolue du transport.

Les frais de transport croissent tout d'abord avec la difficulté absolue du transport. J'entends par là la résistance que les marchandises à transporter, d'une part, et les moyens de transport, d'autre part, opposent au déplacement.

On peut appeler la résistance opposée par les marchandises à transporter : la *résistance active au transport*. Elle dépend du degré de « transportabilité » de la marchandise. Les animaux vivants sont plus aisément transportables que

les objets inanimés, car ils se transportent eux-mêmes, et avec eux très souvent non seulement leur nourriture, mais encore d'autres marchandises. C'est pour cette raison que le commerce des chevaux, chameaux, ânes et bestiaux peut s'étendre à des distances plus considérables que ne peut le faire le commerce des moutons. Et le commerce de tous les animaux que l'on peut mener sur le lieu de la vente peut embrasser un territoire plus étendu que le commerce d'objets inertes. Parmi ces derniers les plus transportables sont ceux qui occupent le plus petit espace pour un poids donné et en général ceux qu'on peut manier plus aisément. Les marchandises encombrantes paient un tarif plus élevé que les marchandises que l'on peut mettre en ballots ; une marchandise qu'il faut arrimer coûte plus à transporter qu'une marchandise chargée tel quel, comme, par exemple, le blé expédié en vrac, le gravier, le pétrole, etc.

Je désigne par *résistance passive du transport* la résistance opposée par les moyens de transport. Elle dépend de la longueur de la distance à parcourir, de l'état matériel et de la sécurité des routes et de la qualité des moyens de transport employés ; plus la route est longue et dangereuse, plus, toutes choses restant égales, les frais de transport seront élevés ; de même, plus la route et les moyens de transport sont mauvais, plus le transport sera coûteux. Sur de mauvaises routes, les mêmes bêtes de trait, attelées à de mauvaises voitures, ne parcourent pas la dixième partie du chemin qu'elles peuvent parcourir sur de bonnes routes, avec de bonnes voitures. Le transport coûte alors, par conséquent, dix fois plus en temps et en forces et aussi en nourriture pour les hommes et les bêtes. L'on peut mesurer par là l'énorme importance qu'a eue l'amélioration des routes pour le commerce et, par suite, pour l'intégration des sociétés économiques, l'augmentation de la demande collective et la division du travail. Les bonnes routes prolongent prodigieusement le diamètre du cercle ouvert à

l'intégration commerciale, et la surface du cercle est centuplée lorsque le rayon est seulement décuplé. On peut mesurer par là ce qu'a accompli pour la coopération des peuples la diminution plus considérable encore des difficultés de transport réalisée par le mode moderne de transport : le chemin de fer.

β) La difficulté relative du transport.

Plus une marchandise est précieuse, c'est-à-dire plus le prix de vente obtenu par unité de poids est élevé, moins la difficulté relative du transport est considérable, et plus la marchandise est aisément « transportable ». En effet, le profit du commerçant doit toujours être proportionné à la valeur de sa marchandise. S'il gagne sur un quintal de fer la valeur de 10 kilos de ce métal, il devra gagner également sur un quintal d'or la valeur de 10 kilogrammes d'or ; car il vendra plus facilement mille quintaux de fer qu'un quintal d'or. Or, il est tout aussi coûteux, abstraction faite de l'emballage et de la surveillance, de transporter à une distance de 10 kilomètres un quintal de fer qu'un quintal d'or. Les frais de transport pour amener un quintal sur le marché absorbent par conséquent une partie beaucoup plus faible de la différence entre le prix de revient et le prix de vente. Plus une marchandise est précieuse par conséquent, et plus elle peut aisément franchir de longues distances, c'est-à-dire plus elle est transportable. Les marchandises d'aussi haute valeur que l'or et les pierres précieuses jouissent d'une « possibilité de transport infinie ». Leur résistance active est si minime qu'elles peuvent franchir toute distance imaginable dans toutes les conditions, en dépit de la plus grande résistance passive du transport.

γ) Les difficultés de transport d'ordre politique.

Il ressort de ce qui précède que la sollicitude de l'Etat

pour l'entretien des voies de communication et le maintien de la sécurité publique diminue de façon considérable la résistance passive que rencontre le transport et, en élargissant le cercle d'intégration de l'économie, élève la demande collective et développe la division et l'association du travail.

Mais, d'autre part, l'Etat tend toujours malheureusement à entraver ce processus en créant artificiellement des résistances passives. Aux époques primitives, ce sont les droits d'escorte par le paiement desquels les caravanes s'assurent, comme de nos jours encore dans le Sahara, contre les attaques des pillards (Touaregs) et à des degrés plus élevés de la civilisation les douanes de toutes sortes : douanes proprement dites, péages, etc. Tous ces droits élèvent le coût du transport, autrement dit sa résistance, réservent le cercle d'intégration de l'économie, diminuent la demande collective et paralysent ainsi la division et l'association du travail. La diminution des résistances que rencontre le transport élargit le cercle de l'économie par l'intégration de territoires économiques isolés ; chaque augmentation de cette résistance tend, au contraire, à désagréger un cercle déjà existant en plusieurs cercles économiques isolés.

c) La différenciation et l'intégration.

1. La combinaison des deux forces.

Nous avons jusqu'ici observé séparément les deux forces de la différenciation et de l'intégration, nous avons examiné leurs conditions et leurs limites. Mais nous ne devons pas oublier que toute évolution est le produit de la combinaison de ces deux forces qui se commandent mutuellement, comme dans une machine où le mouvement d'un rouage amène un mouvement correspondant de l'autre.

Il en est de même dans l'économie : ici aussi « un clou

chasse l'autre ». Chaque progrès de la différenciation, c'est-à-dire chaque perfectionnement de la division du travail par l'augmentation de la demande collective dans une société économique donnée, lui confère la force de surmonter des résistances de transport naturelles ou politiques et d'accomplir ainsi une intégration nouvelle avec une autre société économique. Par là, de nouveau, la demande collective et la différenciation s'accroissent : la capacité du pays augmente, la population devient plus dense et peut, avant d'avoir atteint la limite que lui trace la loi du rendement non-proportionnel, surmonter de nouvelles résistances de transport et exécuter de nouvelles intégrations plus étendues. Et ce progrès se poursuit jusqu'à ce que la société soit devenue assez puissante pour percer de tunnels toutes les chaînes de montagnes, sillonner de ses vaisseaux tous les océans, couvrir tous les continents d'un réseau serré de routes et de chemins de fer et jusqu'à ce qu'enfin, par l'intervention du dirigeable, elle franchisse par la voie des airs les derniers obstacles que la *nature* ait opposés à son évolution. A partir de ce moment les obstacles *politiques* seuls peuvent entraver la dernière, la suprême intégration des peuples dans la grande humanité.

L'évolution se débarrasse dans une mesure constamment croissante de ces derniers obstacles politiques. Une société économique en voie d'intégration, divisée en plusieurs Etats isolés politiquement, ressent de plus en plus comme une charge insupportable les résistances de transport d'ordre politique qui résultent de cette division. Ce sont comme des chaînes qui enserrant le corps grandissant de la société d'une étreinte d'autant plus douloureuse que ce corps devient plus volumineux. A la longue, le corps devra briser ses chaînes ou succomber.

C'est ce besoin pressant d'intégration ressenti par une société composée d'Etats particuliers comme le moindre moyen de satisfaire la demande collective, qui a été le mo-

bile le plus puissant de l'unité italienne et de l'unité allemande, laquelle prit d'abord la forme caractéristique d'une union douanière. Ce besoin économique revêtit d'ailleurs tant de manteaux idéologiques que les intéressés mêmes ne se rendirent pas toujours compte de sa nature.

Il est impossible de prévoir jusqu'à quel point, dans les temps à venir, cette intégration politique suivra l'intégration économique, dans sa marche en avant irrésistible. De grandes unions internationales douanières, auxquelles les Etats secondaires devront adhérer, afin de sauver leur existence même, seront sans doute le premier pas sur cette route. Ce n'est que de cette manière, en effet, que les Etats secondaires pourront soutenir la concurrence avec les deux gigantesques organisations économiques complètement intégrées politiquement, les Etats-Unis et la Russie, concurrence ayant pour but la condition suprême de toute indépendance politique, la richesse. Lorsque ces deux Etats auront atteint la densité de population que leur permet la capacité du pays, c'est-à-dire à peu près la densité actuelle de la population de l'Europe occidentale, ils représenteront chacun un marché national indépendant d'un milliard d'habitants exempt de barrières politiques à l'intérieur. Et ils seront alors infiniment supérieurs en richesse et en force militaire aux Etats plus faibles ayant un marché moins important, si d'ici là ces derniers ne parviennent pas à s'associer tant économiquement que politiquement, formant des marchés d'une importance égale à ceux des deux grands Etats. Nous laissons à des prophètes plus autorisés le soin de prévoir si cette transformation aura lieu sous forme d'unions douanières avec un parlement douanier, d'un Etat fédéral avec un conseil fédéral, ou d'une fédération d'Etats avec un parlement fédéral au-dessus des Parlements des Etats.

Dans tous les cas nous avons, aujourd'hui déjà, dans les aspirations à une Union douanière de la Greater-Britain, à

une Union allemande-hollandaise et à une Union économique de l'Europe centrale et occidentale, des indices assez clairs de la voie que suit l'évolution.

2. *Les phases de l'évolution.*

Nous avons examiné jusqu'ici le grandiose processus d'évolution de la société économique, considéré du point de vue des forces qui le provoquent. Nous étudierons maintenant les *phases* diverses de cette évolution.

Nous avons déjà vu les premières tentatives de coopération : la division naturelle du travail entre l'homme et la femme, le commerce naissant des époques primitives. On peut encore à la rigueur y ajouter la division du travail entre les classes dans l'« Etat », les seigneurs se chargeant de la protection de la paix intérieure, des frontières, des chemins et des marchés, pendant que le « travail » proprement dit, toute dépense pénible d'énergie, était assignée aux sujets.

La société économique conserve cette forme jusqu'à l'époque de son établissement sédentaire. La croissance a lieu principalement par la simple juxtaposition de nouvelles sociétés économiques isolées aussi peu différenciées intérieurement et reliées par de faibles liens aux anciennes.

Ce n'est que par le développement de l'agriculture que la capacité du pays, la densité de la population et le besoin collectif deviennent assez importants pour permettre des progrès décisifs de la coopération.

α) *Les périodes de la différenciation.*

Le paysan primitif n'est pas seulement paysan, il est aussi chasseur, pêcheur, guerrier, conseiller, juge et, ce qui nous concerne uniquement dans l'économique, artisan non différencié. Il taille et forge ses armes, ses instruments, ses

outils de labour, ses ustensiles domestiques et culinaires ; il tanne les peaux des bêtes capturées, façonne des vases et des cuves d'argile, bâtit sa maison et ses étables, charpente, portes, voitures, traîneaux, palissades et chenils. Ses femmes et ses filles abattent les bestiaux, brassent, moulent et cuisent le grain, font la cuisine, salent et fument les victuailles, filent, tissent et teignent les étoffes, font les vêtements, tordent les filins et les cordes d'arc, plongent la chandelle et font le savon. Toutes les exploitations rurales font de même et c'est pourquoi aucune n'a quoi que ce soit à échanger avec une autre : c'est une juxtaposition d'éléments semblables non coordonnés.

aa) *La division du travail primaire.*

L'on parvient graduellement, grâce à la condensation de la population effectuée par l'agriculture, à la *forme primaire de la division du travail* entre l'agriculteur et l'artisan. Le paysan primitif se sépare pour ainsi dire en ses deux parties constituantes jusqu'alors réunies. L'un abandonne une partie de son travail agricole, l'autre une partie de son travail industriel. Tous deux, pourtant, longtemps encore conservent quelque chose des parties restantes. Aujourd'hui encore, presque chaque artisan ou commerçant a au village son coin de champ qu'il cultive, tout au moins un jardin et quelques bestiaux ; aujourd'hui encore, le paysan bricole, bâtit et fait le menuisier autant que ses forces, ses loisirs et son adresse le lui permettent ; aujourd'hui encore, et même dans les pays arrivés à un très haut degré d'intégration, les femmes filent et tissent au village durant les longues soirées d'hiver.

Néanmoins l'artisan abandonne une partie de son labeur agricole comme le paysan une partie de ses différentes occupations. Ils deviennent de plus en plus dépendants l'un de l'autre, et leurs occupations s'intègrent dans la même

mesure qu'elles se différencient. Et lorsque la demande collective est suffisamment accrue, la division primaire du travail entre l'agriculture et l'industrie fait place à la *division secondaire du travail* à l'intérieur de ces deux groupes principaux.

bb) La division du travail secondaire.

Cette division secondaire du travail se développe, à quelques rares exceptions près, de façon moins complète dans l'agriculture que dans l'industrie. La raison de ce fait est la dépendance où se trouve l'agriculteur vis-à-vis de la nature. Il est étroitement lié par toutes ses occupations diverses à la succession des saisons, de telle sorte qu'une différenciation rigide aurait pour résultat de faire chômer sa force de travail pendant de longues périodes. Et comme il doit avoir de l'occupation pendant toute l'année, s'il veut obtenir le maximum de confort possible, il est presque toujours contraint d'exercer quelques spécialités simultanément ou successivement.

Néanmoins, ici aussi, le maraîcher et le viticulteur se différencient assez vite du cultivateur proprement dit ; et celui-ci, à son tour, selon la position du marché et la qualité du sol, se consacre plus spécialement, tantôt à la culture du blé, tantôt à l'élevage du bétail ou aux produits de laiterie.

Quant à l'artisan, sa différenciation est infiniment plus complète. De l'artisan non-différencié se séparent d'abord, d'après la matière première qu'ils travaillent, les artisans traitant les bois, les métaux, l'argile, les tissus, etc. Et chacun de ceux-ci se spécialise à son tour de façon multiple, en même temps que s'accroît la demande collective relative à leur produit. L'artisan en métaux des débuts (Wieland le forgeron, par exemple, est encore à la fois forgeron et orfèvre) se spécialise en orfèvre pour l'or, orfèvre pour l'argenterie, forgeron et serrurier ; le forge-

ron à son tour se divise en maréchal ferrant, armurier, cloutier et coutelier ; l'armurier en heaumier et faiseur de cuirasses. De même l'artisan non différencié travaillant le bois se différencie en charpentier, charron, et menuisier ; le menuisier à son tour en menuisier-ébéniste, menuisier en bâtiments, modelliste et tourneur ; le menuisier-ébéniste en spécialiste en chaises, en armoires et marqueteur ; le tanneur en sellier, harnacheur, coffretier, matelassier et tapisier, etc., etc.

cc) La division du travail tertiaire entre ouvriers.

Toutes ces professions spécialisées, reliées par le marché et travaillant l'une pour l'autre et l'une à côté de l'autre, gardent une indépendance complète, jusqu'à ce que la demande collective ait atteint une hauteur permettant de franchir la dernière et la plus importante étape : la division du travail tertiaire, *la division et l'association du travail à l'intérieur même du métier.*

Cette dernière forme a déjà été préparée dans l'atelier de l'artisan lorsque les travailleurs inexpérimentés, en particulier les apprentis et aussi les jeunes compagnons, préparent le plus gros de l'ouvrage, laissant aux compagnons exercés ou au maître même le soin d'y mettre le dernier « fini », la dernière main. Cette forme la plus primitive de la division du travail naît également de l'accroissement de la demande collective qui doit garantir au patron des débouchés et un profit suffisant pour l'entretien de plusieurs aides.

A une demande collective plus grande encore correspond une division du travail plus développée. La même pièce passe successivement par un grand nombre de mains dont chacune, à l'aide d'instruments spéciaux, accomplit un petit nombre de manipulations, parfois même une seule avec une habileté grandissante. Et cette di-

vision ne s'étend pas seulement à des artisans de différentes spécialités, mais aussi à des représentants de la même spécialité ayant eu exactement le même apprentissage professionnel. Dans une fabrique d'automobiles, par exemple, la même pièce passe d'un mécanicien à l'autre. Le premier la dégrossit, le second la tourne, le troisième la fore, le quatrième la taraude, le cinquième la trempe, le sixième la polit, le septième comme monteur l'ajuste à sa place. La même pièce peut aussi bien passer par les mains de 70 mécaniciens au lieu de 7, lorsque la demande collective du marché et par suite la division du travail est si importante que chaque ouvrier n'a à dégrossir qu'une certaine pièce ne perce que des trous d'un certain diamètre, ne prépare que des pas-de-vis d'un certain calibre. Et la carrosserie suit, elle aussi, la même marche, faisant passer les trompes, les lanternes, les pneumatiques par les mains de nombreux menuisiers, tapissiers, vernisseurs, ferblantiers, serruriers, etc.

On désigne par le terme de *manufacture* l'exploitation économique exerçant une division et une association du travail tertiaire de cette sorte, tant que la force musculaire de l'homme en est le principal moteur.

dd) La division du travail tertiaire entre ouvriers et machines.

On appelle *fabrique* une exploitation avec division du travail tertiaire, lorsque les machines mues par la force des éléments ne laissent aux ouvriers que le soin de tendre les matériaux, la mise en mouvement et l'arrêt des machines, la surveillance et le contrôle général.

On peut même distinguer si l'on veut dans la division et l'association du travail tertiaire un degré supérieur de perfection. Celui-ci est atteint lorsque les fabriques géantes deviennent autonomes, c'est-à-dire lorsqu'elles se rendent indépendantes du marché pour l'acquisition de leurs matières premières et accessoires, de leurs instruments, de leurs

moyens de transport, etc., en englobant dans leur propre exploitation la production de tous les matériaux et services nécessaires. Nous citerons parmi ces exploitations le Steel Trust américain, qui possède ses propres mines de charbon et de fer, ses propres hauts fourneaux, aciéries, laminoirs, ses propres lignes de chemin de fer, ses ports, ses steamers et allèges, etc. Et en Allemagne entr'autres les établissements Krupp-Gruson et plusieurs autres grandes entreprises par actions.

Un trait particulièrement caractéristique de cette phase est la scission entre le labeur *manuel* et le labeur *intellectuel*, une différenciation qui gagne du terrain de plus en plus et qui a atteint de nos jours des proportions colossales.

Le travailleur intellectuel indépendant comme directeur technique ou commercial, comme organisateur, le travailleur intellectuel dépendant comme « employé d'industrie » sont les indices caractéristiques de ce degré de différenciation.

β) Les degrés de l'intégration.

On peut distinguer des degrés dans l'évolution, non seulement du point de vue de la perfection de la différenciation, mais aussi du point de vue de l'étendue de l'intégration.

aa) La société économique de village.

Tant qu'une société considérée dans son ensemble fabrique elle-même les produits les plus importants nécessaires en temps normal à la satisfaction de ses besoins, soit par le travail non différencié des individus isolés, soit par la coopération primaire dans le village entre artisans et agriculteurs, elle constitue un groupe « autonome » borné par les limites du village et forme ce qu'on appelle une « société économique de village ».

bb) *La société économique de la cité.*

A mesure que le chiffre de la population augmente, l'étendue du cercle économique s'accroît par suite de la diminution des résistances naturelles de transport. Le village le plus avantageusement situé pour le trafic se différencie en ville, ou bien une ville s'élève spontanément à l'endroit le plus favorable. Ce sont généralement les endroits où se trouve un bon port, ou un gué, un lieu de croisement de la circulation par terre et par eau, le col d'une montagne, la jonction de deux voies naturelles comme la rencontre de deux vallées, les gisements de trésors naturels : sel, fer, charbon, diamant (Kimberley), or (Johannesburg), etc. Dans la société économique telle qu'elle nous est donnée par l'*histoire*, le choix du lieu est encore guidé en dehors de ces raisons économiques par d'autres considérations : des fortifications naturelles ou militaires, une position stratégique importante, parfois aussi un caprice princier (la fondation de Karlsruhe) ; enfin des raisons religieuses : des villes importantes se sont développées partout comme annexes des temples, les fêtes du culte attirant des foules considérables furent en même temps des foires. Les grandes foires de Leipzig, Francfort, Nijni-Novgorod rappellent par leur nom (en allemand « Messe ») leur origine religieuse.

Mais quelque soit l'endroit où elle ait été fondée, quelle que soit la raison de cette fondation, la ville avec son territoire forme désormais une société économique d'un plus haut degré d'intégration. Elle est approvisionnée par les économies villageoises auxquelles elle fournit en échange les produits de son industrie. Tant que cette société économique demeure autonome, c'est-à-dire qu'elle crée elle-même tous les produits importants d'un usage courant, elle représente la *société économique de la cité* ou du canton.

cc) *La société économique du territoire, de l'Etat ou de la Nation.*

Le cercle de l'intégration s'élargit toujours dans la même mesure que croît le besoin individuel moyen. La demande collective réclame un approvisionnement plus considérable. Une ville entre toutes les autres, celle qui possède les plus grands avantages économiques et politiques se développe bien au delà de la capacité productive de son propre territoire ; elle entretient et améliore les voies existantes ; elle construit des routes, des canaux, plus tard des chemins de fer, afin de diminuer les résistances de transport et empiète sur les territoires d'approvisionnement des autres villes. Celles-ci à leur tour sont forcées d'étendre leur cercle d'approvisionnement ; et les économies urbaines s'intègrent ainsi entre elles en un unique territoire économique fournissant toute la demande en céréales, territoire qui est limité tout d'abord aux frontières politiques du pays. Selon l'étendue de ce dernier nous avons soit la *société économique du territoire*, soit la *société économique de l'Etat* et, lorsque l'Etat réunit tout un peuple, la *société économique nationale*.

dd) *La société économique internationale et mondiale.*

A ce moment, les économies nationales sont encore autonomes. Mais le processus d'intégration ne se laisse pas arrêter par les frontières politiques. La demande collective s'élève en même temps que le chiffre de la population et amène inévitablement l'importation des produits de sociétés économiques placées sous une autre domination politique. Le même processus qui intégra d'abord économiquement puis politiquement les anciennes économies territoriales dépendant de gouvernements ou du moins d'administrations

autonomes, s'accomplit de nouveau, d'abord seulement au point de vue économique, et transforme les sociétés économiques nationales en une société économique internationale, notre société actuelle, laquelle tend de toute évidence à devenir la société économique mondiale.

Les économies nationales qui sont forcées d'importer un produit important, tel que le grain, perdent leur autonomie économique. L'Allemagne a franchi ce pas décisif dès 1876 et de là date le revirement dans sa politique intérieure. Les grands propriétaires fonciers de l'Est, jusque-là libéréchangistes comme toute aristocratie foncière exportatrice, se déclarèrent subitement partisans du système de protection douanière ainsi qu'il sied à toute aristocratie foncière dans un pays important le grain. Elle forma un « Kartell » avec la classe dominante de l'Ouest de l'Allemagne, composée des grands industriels des entreprises métallurgiques et des fonderies, qui avaient besoin de droits protecteurs, et cette ligue détermine de nos jours encore avec une vigueur inouïe la politique intérieure et extérieure de l'Empire allemand.

Exprimons ceci plus brièvement : Les pays important le grain, l'Allemagne dans une faible mesure et à un degré considérable la Grande-Bretagne, sont devenus de véritables « villes », lesquelles sont intégrées avec toutes les économies nationales de l'ancien et du Nouveau Monde qui approvisionnent de grain le « marché mondial » formant avec elles de gigantesques sociétés économiques pour le commerce des grains. Ces « villes » sont, vis-à-vis de leur propre territoire, dans la même situation que l'artisan villageois vis-à-vis du paysan de son village, que la ville vis-à-vis de son district urbain, etc. C'est toujours la même relation qui se reproduit à un degré supérieur de l'évolution.

Cette conception nous aidera plus tard à calmer certaines inquiétudes que suggère aux partisans modernes de la loi

de population, la disparition de l'autonomie économique des différentes économies nationales.

γ) Les phases de la différenciation et de l'intégration.

On distingue dans l'évolution de la société économique plusieurs *phases* représentant divers stades de différenciation, auxquels correspondent certains degrés d'intégration. Il ne s'agit pas de types absolus dont il serait impossible de prouver l'existence, car comme dans toute évolution il n'existe pas ici de frontières rigides. C'est d'une façon assez arbitraire que l'on distingue certaines espèces bien caractérisées, sans oublier qu'en réalité il n'y a pas d'espèces nettement délimitées, mais une évolution lente et sans fin.

aa) L'économie domestique autonome.

A cette restriction près, l'on peut dire que l'économie du village correspond à la période du travail non différencié ou grossièrement différencié, pendant laquelle il n'existe que des artisans non différenciés peu nombreux. On désigne par *économie domestique autonome* l'ensemble de la société économique de cette période. Elle est caractérisée par la forte prépondérance de la production agricole : agriculture, élevage, pêche, sylviculture, avec un très faible développement de l'industrie et des villes.

Ce dernier caractère semble présenter de nombreuses exceptions : la raison de ceci est que les villes, parfois très florissantes, de l'économie naturelle, ne sont pas nées du besoin économique, de la division du travail en voie de croissance, mais sont dues à d'autres motifs qui agissent puissamment sur la fondation des villes : motifs militaires, religieux, administratifs et personnels.

Jusqu'à ce que la division du travail social en fasse des

villes dans toute l'acception du mot, c'est-à-dire des *villes industrielles*, ce sont plutôt des forteresses, des monastères, des cours seigneuriales où s'exerce cette forme du commerce que l'on trouve déjà dans la plus primitive des économies, celle de la horde. Des artisans peu nombreux y résident bien aussi, afin de couvrir la demande collective des princes et des abbés, des marchands et des voituriers avec leur domesticité et leur garde, en tant que cette demande n'est pas couverte par leurs économies domestiques. Mais ce qui rend la ville une ville au sens économique du mot, ce qui en fait une partie de l'économie urbaine composée de la ville même et de son territoire rural, l'échange commercial entre la production agricole et l'industrie, cette condition manque encore à la place forte, à la résidence et à l'évêché : elle n'est pas ville industrielle mais seulement un *centre d'achat*. Elle n'est que dans une très faible proportion un lieu d'*acquisition* de biens par le moyen économique : travail et échange, mais elle est le siège de l'*administration* de tous ces biens qui affluent dans ses murs grâce au moyen politique, à la propriété féodale instituée par l'Etat. Elle est le lieu où le « revenu seigneurial » est administré et consommé. Dans une économie naturelle ne connaissant pas la propriété politique, c'est à peine s'il existerait quelques faibles ébauches de villes.

bb) La période artisanale.

La société économique urbaine correspond à la forme secondaire de la division et de l'association de travail, à la scission des professions en différentes branches indépendantes travaillant simultanément, et intégrées exclusivement par l'échange. On appelle la phase qui en résulte la période artisanale ou encore la période des corporations. Karl Marx la nomme la période de la « production simple de marchandises ». Elle se distingue, selon lui, de la période sui-

vante en ce que le processus d'échange part de la marchandise pour y revenir : il s'accomplit selon la formule : M-A-M. L'artisan ou le paysan reçoivent de l'argent en échange des marchandises vendues et achètent avec cet argent d'autres marchandises. Le processus de production capitaliste est censé avoir lieu selon la formule : A-M-A partant du capital argent pour y revenir. Nous verrons plus loin que cette formule n'est vraie que dans de faibles limites.

cc) La période de la manufacture,

La société économique du territoire, de l'Etat et de la nation prend naissance lorsqu'il existe de grandes associations politiques qui possèdent déjà la division tertiaire du travail mais à un niveau inférieur, employant encore comme principal moteur de l'exploitation la force musculaire tant humaine qu'animale. On nomme la phase caractérisée ainsi : la *période de la manufacture* ou encore la première période capitaliste. Elle débute par une forme encore assez primitive de division et d'association. Le travail est exécuté non pas dans un atelier commun, mais dans les ateliers de nombreux petits artisans payés à la pièce et dont la besogne est déjà limitée à certaines parties du produit final. C'est le système de l'*industrie à domicile*. De là, l'industrie progresse par une intégration et une différenciation croissantes, et arrive à asservir et à employer comme moteurs les forces des éléments, par exemple les chutes d'eau. Ce fut le cas des premières fabriques anglaises et, de nos jours encore, la fabrique s'appelle en anglais « mill », moulin, parce que les chutes d'eau avaient d'abord été utilisées comme force motrice dans les moulins.

dd) La période de la fabrique et du trust.

Avec la division du travail tertiaire entre l'homme et la

force des éléments, vapeur ou électricité, commence en général l'économie internationale. Elle porte le nom de période de la fabrique ou période capitaliste proprement dite. A un degré plus haut encore, la division et l'association du travail poussées jusqu'à l'extrême forment des organismes autonomes, se procurant eux-mêmes leurs matériaux sans l'intermédiaire du marché ; les différents marchés particuliers tendent alors à s'intégrer en un *marché mondial*. On peut désigner cette période naissante de l'économie mondiale par le nom assez généralement accepté de période du trust ou période de la grande association capitaliste.

δ) **Le moyen de la différenciation et de l'intégration.**

A mesure que croissent l'étendue et l'intensité des relations commerciales, elles exigent un moyen plus perfectionné réduisant le plus possible les difficultés. La société économique crée des *moyens de circulation* toujours plus appropriés pour diminuer la dépense d'énergie et de temps. On peut considérer l'agent de circulation comme un organe que s'est créé la société grandissante en vertu de la téléologie immanente de l'évolution ; la monnaie a été souvent comparée au sang des organismes animaux supérieurs.

aa) *Le troc.*

La première phase de l'évolution, celle de la différenciation et de l'intégration rudimentaires, la phase de la société économique élémentaire qui n'est pas encore concentrée autour d'un marché est généralement désignée par le terme d'*économie naturelle*. Les échanges excessivement rares entre les sociétés isolées peuvent avoir lieu sans moyen d'échange spécial. On échange un objet contre un autre objet selon l'inclination et le caprice du moment, d'après

une échelle d'équivalence purement subjective et pour des motifs plus fréquemment non économiques qu'économiques : désir de faire parade de sa richesse en rivalisant de présents d'hospitalité, crainte des erinnyes, de la malédiction de l'étranger, etc., etc.

bb) *La monnaie en nature.*

Dès que la société économique s'est concentrée aussi faiblement que ce soit autour d'un marché, la nécessité d'un moyen spécial d'échange s'impose. En l'absence d'un tel moyen, le mouvement du marché absorberait infiniment de temps et d'énergie et parfois même serait entièrement impossible. Prenons un exemple : un trafiquant met en vente des esclaves qu'il désire échanger contre du blé. Il y a bien sur la place un marchand de blé, mais celui-ci veut acheter une charrue. Un négociant en charrues est là également, seulement il a besoin non pas d'esclaves ou de blé mais de drap. Et ainsi de suite. Le placement de la totalité des biens et la satisfaction de la totalité des besoins ne peuvent avoir lieu ici que si tous les biens convoités sont également offerts : sinon il manque un maillon à la chaîne. Et alors même que par hasard cette condition serait remplie, il faudrait effectuer une innombrable quantité d'échanges intermédiaires avant que chacun puisse obtenir ce dont il a besoin.

La société économique s'affranchit de ces difficultés par l'« invention » de la monnaie, de l'*argent*. Il existe dans chaque société un bien qui, pour une raison ou une autre, est convoité d'une façon toute particulière et qui est accepté presque partout. Parfois ce sont des objets servant à satisfaire des besoins physiologiques, ainsi çà et là le sel dans les contrées qui en ont peu ; parfois des objets qui satisfont à la fois les besoins matériels et le besoin social de « distinction » : ainsi la monnaie des Indiens du Nord-Ouest consiste

en couvertures de laine, celle des nomades en bétail, *pecus*, d'où vient le mot latin *pecunia*. Parfois aussi les besoins sociaux semblent s'allier de façon bizarre aux besoins religieux ; c'est du moins la raison qu'ont avancée plusieurs érudits pour expliquer l'origine de la curieuse monnaie usitée dans les Carolines : des pierres à meule. Enfin les objets servant à la parure ont pris une importance toute particulière : par exemple des coquillages comme le cauris et les métaux précieux.

Aussitôt qu'une monnaie naturelle de cette espèce est acceptée de tous, qu'elle « a cours », chacun échange son bien contre cette monnaie et la donne ensuite en échange de l'objet désiré. Par ce moyen, tous les échanges intermédiaires sont réduits à un seul, rapide et aisé, et la circulation générale peut se dérouler avec le minimum de difficulté sur chaque marché, quelle que soit la nature des objets s'y trouvant en vente.

cc) La monnaie métallique.

Avec l'extension et l'intensité croissantes du mouvement du marché, le mécanisme de la monnaie en nature se trouve bientôt insuffisant. Et cela pour plusieurs raisons.

D'abord il se trouve sur le marché un nombre toujours plus grand de vendeurs ou d'acheteurs, qui ne trouvent pas d'emploi pour cette monnaie en nature. Elle ne peut avoir cours que dans une société ayant une différenciation très faible et dans laquelle tous les besoins individuels sont approximativement égaux. Ainsi chaque pasteur, par exemple, peut toujours utiliser des bestiaux ; mais lorsque les villes se sont développées, il existe nombre d'individus qui ne sauraient que faire des bestiaux, vu qu'ils ne possèdent ni pâturages ni bergers.

Puis la mesure de l'échange, la valeur d'échange, se fixe de façon toujours plus stricte. L'on s'était contenté tout

d'abord de *compter* le nombre des pièces, la monnaie en nature, maintenant on commence à les *évaluer*. Dans l'économie monétaire en nature, la pièce est plutôt le *symbole* d'un certain équivalent que cet équivalent lui-même. Selon l'usage, on paie pour un bien donné un certain nombre d'unités de l'objet-monnaie. L'usage a même pénétré jusque dans la pratique judiciaire : les amendes sont fixées une fois pour toutes à un certain nombre de bœufs par exemple. Dès que le mouvement du marché devient plus intense, on se rend compte qu'un bœuf peut, dans certains cas, en valoir deux autres. Un nouveau progrès s'impose. La société a besoin désormais d'une monnaie, d'un bien *fongible*, c'est-à-dire dont les unités peuvent se substituer l'une à l'autre parce qu'elles sont entièrement semblables.

Les *métaux précieux* semblent être, par excellence, aptes à remplir ces conditions. Ils ont cours partout comme moyens de satisfaction du besoin de parure et, par suite, de la distinction sociale. Ils n'ont proportionnellement à leur valeur qu'un poids minime et n'opposent ainsi qu'une minime résistance au transport ; ils sont pratiquement d'une durée presque éternelle. Contrairement aux autres métaux, ils ne sont pas altérés par les influences atmosphériques ; et ils se laissent aisément diviser en morceaux de poids égal, en unités fongibles.

Aussi les emploie-t-on comme moyen d'échange, tout d'abord sans être monnayés. De nos jours encore, dans certaines contrées à demi-sauvages du sud de l'Asie, on se sert pour les paiements d'argent non monnayé. Le titre de la barre d'argent est d'abord vérifié sur la pierre de touche ; puis on en détache avec un couteau des morceaux que l'on pèse pour donner au vendeur le poids convenu. De même nos héros germains donnaient en paiement des fragments de leurs bracelets dont ils détachaient des morceaux avec leur glaive.

Ce mécanisme est néanmoins encore très grossier et

d'un fonctionnement fort lent. Dès que le trafic s'étend et se condense davantage, la perte de temps et de force qui en résulte semble insupportable. Pour éviter cet inconvénient, on transforme la « monnaie métallique naturelle » comme on pourrait la nommer, en « monnaie » proprement dite.

C'est aux *villes*, aux endroits possédant le trafic, le mouvement du marché le plus dense, que l'on doit la création de la monnaie. Afin de faciliter les relations d'échange l'administration du marché fait préparer le métal précieux en morceaux dont elle garantit le poids et le titre, apposant sur chacun son sceau, les armes municipales. Ce morceau de métal, dont le titre et le poids sont ainsi garantis par un sceau officiel, la « frappe », est désormais la « monnaie » par excellence, le moyen d'échange parfait.

Comme tel, il sert à *mesurer la valeur* des objets. On perd l'habitude d'exprimer la valeur d'un objet par une certaine quantité d'un autre objet, mais on l'exprime maintenant en argent. Nous lisons dans l'Iliade qu'une armure d'airain est évaluée à dix bœufs, une armure d'or à cent bœufs : dans l'économie monétaire organisée, on exprime les valeurs en argent et on ne compare entre eux les différents objets qu'indirectement, selon leur valeur monétaire. Derrière le caractère de mesure de la valeur qu'a acquis la monnaie métallique, son caractère persistant de marchandise s'efface de plus en plus, sans toutefois jamais disparaître entièrement. Nous aurons l'occasion, en étudiant la théorie des crises, de voir ce qui arrive lorsque le caractère de marchandise de l'argent passe subitement au premier plan.

En tant que mesure de la valeur, le métal précieux monnayé n'est pas seulement un moyen de « circulation », mais un objet dont la fonction essentielle est de circuler. Il se meut éternellement entre ceux qui échangent, désiré non pas pour lui-même mais pour les autres biens qu'il procure, qu'il représente pour ainsi dire en valeur, sinon en subs-

tance. *Il est désiré comme moindre moyen d'acquisition.* Une fois frappé comme monnaie et entré dans le mouvement du marché, il n'en disparaît de nouveau que *per nefas*, c'est à dire lorsqu'il est perdu ou dans des cas très rares, lorsqu'il est employé comme parure ou fondu de nouveau pour être affecté à d'autres usages. L'avare même, qui garde jalousement son trésor, a l'intention de l'utiliser dès qu'il sera devenu assez considérable. Ainsi le métal monnayé perd entièrement son caractère de marchandise pour la plupart des hommes et ne le conserve que pour ses préparateurs et ses trafiquants : les propriétaires de mines d'or et d'argent, les changeurs et banquiers et, au haut de l'échelle, les arbitragistes qui tirent profit des faibles différences de cours des pièces d'or de même titre mais de frappe, c'est-à-dire de nationalité différente.

A mesure que le marché s'étend et se développe, l'échange doit se servir davantage du plus précieux des deux métaux monnayables. L'argent s'efface et l'or passe au premier plan. La raison de ce fait est la plus grande résistance relative de transport que présente l'argent, dont la valeur est moindre. Le rapport de valeur entre l'or et l'argent a été pendant des siècles de 12-15 à 1. Pour le même montant d'affaires, le marchand devrait posséder par conséquent un poids d'argent environ 15 fois plus considérable, ce qui, surtout lorsqu'il s'agit d'opérations importantes, devient bientôt fort incommode, onéreux et finalement presque impossible. Aussi la monnaie d'or supplante-t-elle la monnaie d'argent d'abord dans le commerce en gros et dans le commerce entre des pays éloignés, puis dans une mesure croissante dans le petit commerce. Les administrations des marchés se conforment aux exigences du trafic : au système de l'étalon d'argent succède d'abord le système du double étalon (dans lequel, dans une proportion de poids établie légalement, l'or et l'argent ont la même valeur d'achat) et enfin le système de l'étalon d'or.

dd) *La monnaie de papier.*

Lorsque le mouvement du marché atteint un degré plus élevé d'extension et d'intensité, le mécanisme de l'or, devenu à son tour trop grossier et trop encombrant, est remplacé dans une mesure croissante par un nouvel agent : la *monnaie de papier* (*Kredigeld*).

On appelle monnaie de papier des bons sur une certaine réserve d'argent, un certain fonds. Il convient de distinguer entre la monnaie de papier publique et la monnaie de papier privée. Par monnaie de papier publique l'on désigne les billets de banque de l'Etat : ce sont des assignations sur une certaine caisse publique, laquelle est tenue, sauf dans les cas exceptionnels de « cours forcé » ou de « banqueroute de l'Etat » de les reprendre contre paiement en numéraire. Les billets de banque privées garantis par l'Etat forment une sorte de degré intermédiaire entre la monnaie de papier publique et la monnaie de papier privée. Les billets des banques privées non garantis par l'Etat sont des titres de crédit d'ordre purement privé, de même que les billets à ordre émis par les particuliers ou les traites (de *trahere*, tirer) « tirées » par les créanciers sur leurs débiteurs, et les chèques, ou bons sur les dépôts que possède en banque un particulier.

« Crédit » signifie croyance, confiance. Si l'on qualifie de monnaie de crédit (*Kredigeld*) toute monnaie dont on accepte de confiance, sans vérification, la complète validité, toutes les valeurs monétaires officielles rentreraient dans cette catégorie, car elles présentent aussi jusqu'à un certain point ce caractère : on suppose en général sans examen que cette monnaie est de bon aloi. Entre parenthèse, cette confiance du public a été fort fréquemment trompée au cours de l'histoire par les autorités frappant monnaie, lesquelles n'ont jamais hésité dans les temps de pénurie à en diminuer le titre. Durant la guerre de Sept ans, Frédéric le Grand eut encore re-

cours à ce moyen extrême, lequel naturellement entraîne les conséquences les plus funestes pour le commerce et la circulation dans le pays où il est employé. En effet, tous les débiteurs gagnent et tous les créanciers perdent, la valeur en numéraire de tous les biens monte et les suites de cette ingérence brutale dans la vie économique ne se cicatrisent que très lentement.

Pendant le moyen âge surtout, les innombrables petits seigneurs féodaux possédant le droit de battre monnaie se livrèrent sur une grande échelle à la fabrication de la fausse-monnaie. C'est ainsi que toutes les grosses monnaies se sont trouvées réduites à leur valeur numéraire actuelle, la livre (lira) et le solidus (*soldo*), le sou courant, le mark et le florin, etc.

Comme on le voit, dans la monnaie métallique aussi le crédit joue un certain rôle. C'est le cas bien plus encore pour la « *monnaie de crédit proprement dite* », cette dernière n'ayant absolument aucune valeur par elle-même. Ici aussi pourtant le « crédit » n'est qu'un accident : le *papier-monnaie* doit son origine au même besoin d'un moyen de circulation plus commode, qui engendre les autres formes de monnaie.

La monnaie de papier oppose une résistance relative de transport de beaucoup inférieure à celle de l'or même et surmonte en outre plus aisément encore certaines résistances passives.

Mille marks en or pèsent près d'une livre et peuvent difficilement être casés dans un porte-monnaie de dimensions normales, dans une poche de contenance ordinaire, et requièrent déjà une ceinture spéciale. Par contre, vingt ou trente billets de 1.000 marks sont faciles à caser dans un mince portefeuille. Un million en or pèse environ 350 kilos et nécessite une bête de somme pour le transporter ; en billets de banque de mille marks ce million représente encore un paquet encombrant, pour lequel un

portefeuille spécial tout au moins est nécessaire ; mais une lettre de change, un chèque, une traite de 10 ou de 100 millions sont aussi faciles à transporter qu'une ou deux cartes de visite. Avec quelle facilité a été effectué, par exemple, le paiement au Japon de l'indemnité de guerre de la Chine. Le gouvernement chinois donna à la banque d'Angleterre l'ordre de débiter son compte de l'énorme somme (500 millions de francs, je crois) et d'en créditer le compte du gouvernement japonais. Par de simples règlements d'écriture, par deux virements de parties, la dette entière s'est trouvée comptée, remise, touchée et acquittée. Un chèque aurait également rempli le même but.

Grâce à cette énorme commodité, la monnaie de papier est préférée de plus en plus au numéraire. Un négociant moderne et même un particulier de la classe moyenne dans des sociétés très parfaitement organisées, en Angleterre par exemple, n'emploie plus la monnaie d'or et d'argent que pour les menues dépenses. Il ne touche et ne paie que par monnaie de papier, par traites et par chèques. En Angleterre, plus des 9/10 des ventes et des achats sont, paraît-il, réglés de cette manière.

Cette commodité ne peut cependant pas expliquer à elle seule la naissance et l'extension considérable de la monnaie de crédit. Il y a pour cela d'autres raisons encore.

Tout d'abord son aptitude à surmonter beaucoup plus aisément que le métal certaines résistances de transport passives. L'une des causes de son origine fut le manque de sécurité des routes. Le marchand vendant ses marchandises à une grande distance de sa ville natale, prenait volontiers en paiement au lieu de numéraire, un bon sur un correspondant de son pays qu'il connaissait comme solvable, car il ne pouvait craindre qu'un souverain levât une dime sur un papier inintelligible, ou qu'un brigand le lui dérobât. L'ayant mis dans sa besace, le possesseur d'un tel papier de valeur considérable pouvait, sous l'habit

d'un humble pèlerin, traverser en sûreté et sans avoir à craindre les impositions, les contrées les plus dangereuses.

La monnaie de papier est employée ensuite pour les échanges dont l'exécution a à surmonter des obstacles dans l'espace et dans le temps. Parlons d'abord de l'espace : un négociant en grains de Buenos-Ayres expédie par voilier à une maison d'importation de Hambourg un chargement de blé. Le transport dure plusieurs mois. L'Argentin devra-t-il attendre jusqu'à ce que le bateau soit arrivé à destination et qu'un second voilier lui apporte l'or ? Un an pourrait s'écouler avant qu'il touche son argent, et pourtant il en a besoin pour exécuter d'autres transactions. Ou alors il lui faudrait réaliser sur cette affaire unique un bénéfice énorme, si vraiment il ne pouvait « placer » cette somme qu'une fois par an. Par là le commerce serait rendu plus difficile et même, pour de grandes distances, entièrement impossible ; l'intégration du marché serait ralentie et la division du travail social paralysée.

Dans de tels cas la traite se charge d'aplanir la résistance du transport : lorsque le bateau est en partance, l'Argentin tire sur le Hambourgeois une traite pour le montant de la valeur du blé à une échéance correspondant à la durée normale du transport. Il « négocie » cette traite, c'est-à-dire il la vend avec son « endossement », par lequel il se porte garant du remboursement, et il a ainsi de nouveau des fonds disponibles. Le Hambourgeois de son côté ne paie qu'après réception de la marchandise et n'est pas contraint plus que son créancier à « immobiliser » ses capitaux.

La circulation de la monnaie de papier est d'une importance au moins égale pour les échanges ayant à surmonter exclusivement des résistances dans le temps, c'est-à-dire lorsqu'il s'agit d'objets dont la fabrication est assez longue. Dans ce cas les possesseurs des matières premières ou des produits demi-manufacturés font crédit au fabricant jusqu'à ce qu'il ait pu vendre ses produits manufacturés.

On discerne déjà les germes de ce mode d'échange dans les relations entre les anciens artisans et leur clientèle. Un client confiait à son tailleur une pièce de drap pour un habit : il lui en « faisait crédit » jusqu'au moment de la livraison de l'habit. Au lieu du client, le drapier peut faire crédit au tailleur et si le tailleur promet par traite d'effectuer le paiement à une certaine date à laquelle il compte être payé lui-même, nous avons la circulation de la monnaie de crédit sous sa forme la plus simple. L'éloignement dans le temps est surmonté ici tout comme l'éloignement dans l'espace dans les exemples précédents. La traite remplace l'échange « de la main à la main », bien contre bien, impossible dans ce cas et remet le règlement final du compte au moment où, dans la marche ordinaire des événements, l'objet prêt à être utilisé parviendra entre les mains du dernier consommateur. Ayant cours à l'intérieur d'un groupe déterminé d'individus, dans certaines conditions déterminées, elle compense les dépenses encourues par les premiers fabricants jusqu'au moment où le dernier a obtenu l'équivalent définitif de sa marchandise achevée.

La circulation de la monnaie de papier, considérée du point de vue de la société économique tout entière, est l'échange des marchandises organisé, franchissant les barrières du temps et de l'espace. Plus la société se différencie, c'est-à-dire plus il y a de producteurs prenant part successivement à la fabrication d'un objet, grâce à la spécialisation opérée par la division du travail social, et plus la monnaie de papier sera employée. Elle maintient entre les branches devenues indépendantes au point de vue *technique* la solidarité *économique* et jusqu'à un certain point la responsabilité collective.

La traite, adaptée à ces nécessités, est devenue la monnaie du grand commerce et du commerce entre des régions éloignées et surtout du trafic international. D'après une estimation digne de foi, l'énorme mouvement commercial

entre l'Allemagne et les États-Unis serait effectué dans une proportion d'environ 95 0/0 par la monnaie de papier (traites, etc.), et seulement 5 0/0 des échanges sont faits en or.

En même temps qu'il est avantageux pour les particuliers, le crédit est infiniment utile à la société économique dans son ensemble.

Une certaine quantité d'échanges, comprenant une certaine quantité de biens ayant une certaine valeur, exige chaque fois, pour être effectuée, une quantité d'or donnée, de même qu'une certaine quantité de moyens de transport est indispensable pour transporter un poids donné de marchandises dans un temps donné. Or, la société a besoin d'une quantité de monnaie d'autant plus minime que cette monnaie circule plus rapidement, c'est-à-dire que le nombre d'échanges effectués pendant l'unité de temps est plus élevé ; au contraire plus la monnaie circule lentement, plus la somme d'argent dont a besoin la société est élevée.

Donc la monnaie de papier rend non pas seulement autant, mais encore beaucoup plus de services que le métal, parce qu'elle offre une moindre résistance au transport. Elle permet d'effectuer les paiements beaucoup plus rapidement et plus aisément que le métal, puisqu'elle n'a pas besoin d'être comptée ni emballée, etc.

Enfin la société a besoin, pour son mouvement d'échanges, d'une somme de monnaie fiduciaire inférieure à ce qu'il lui faudrait avoir de monnaie métallique. Elle économise ainsi doublement. Car il lui faut « acquérir » l'or par des moyens onéreux, soit par le travail, soit par l'achat, c'est-à-dire par l'abandon d'autres biens. Ce travail ou ces biens peuvent être utilisés autrement par la société : elle possède donc dans la monnaie de crédit un mécanisme d'échange non seulement beaucoup plus efficace, mais aussi beaucoup moins coûteux que le métal.

Nous nous contenterons de ces indications pour l'instant :

nous aurons à revenir plus amplement sur ce point lorsque nous étudierons l'économie sociale.

Remarquons cependant encore que le troc correspond à peu près à la société économique élémentaire, la monnaie en nature à l'économie du village, la monnaie d'argent à l'économie de la cité et du territoire, la monnaie d'or à l'économie de l'Etat et de la Nation, et la monnaie de papier à l'économie internationale et mondiale.

3. *Etendue et développement de la société économique.*

α) La loi de l'extension du marché.

Les lois et les relations exposées ici déterminent par leur activité commune, à chaque moment donné le degré de la division et de l'association du travail dans une société économique donnée, c'est-à-dire dans une civilisation matérielle qui forme à son tour le fondement de la culture intellectuelle. Le processus a lieu de la manière suivante.

La loi de la résistance de transport détermine l'extension, la loi de la demande collective, l'intensité de l'économie commune : plus la résistance absolue de transport est minime, plus le cercle total de la société économique est considérable et plus est grande aussi la zone de commerce et de circulation assignée par la résistance relative de transport à chaque marchandise en particulier. Quant à la demande collective qui doit être couverte dans l'intérieur de ce cercle, déterminé par les conditions naturelles sociales et politiques que nous avons exposées plus haut, elle détermine à son tour le degré de division et d'association du travail et par là le rang tenu par la société économique. (Nous définirons plus exactement en étudiant l'économie sociale la demande collective et sa répercussion sur l'état de la coopération).

Nous avons découvert ici une « loi » véritable de la socio-

logie pouvant s'exprimer quantitativement. C'est la « loi de l'extension du marché » qui est de la plus haute importance non seulement pour l'économie, mais aussi pour les sciences historiques en général.

Cette loi explique pourquoi les grandes civilisations qui ont été les mères de toutes les autres ont toujours eu leur berceau sur les rives des grands fleuves. Les fleuves sont des voies naturelles de transport qui opposent à la circulation moins de résistance que les meilleures chaussées : le chaland est de beaucoup supérieur comme moyen de transport au chemin de fer même, parce qu'il peut transporter des fardeaux aussi lourds avec une moindre dépense d'énergie et de biens. C'est pour cette raison que les grands fleuves navigables sont devenus la cause véritable de la grande intégration qui crée les civilisations ; la fertilité des vallées qu'ils arrosent ne fut que la condition de cette intégration. Le fait apparaît clairement lorsque l'on constate que les vallées très fertiles mais dépourvues de tels fleuves sont loin d'avoir atteint par leurs propres forces un degré de civilisation aussi élevé. La fertilité naturelle est aussi, évidemment, une condition indispensable, puisque sans elle la puissante demande collective d'une population dense serait impossible. C'est là peut-être la raison pour laquelle les petites îles de l'Archipel, en dépit de leur position excellente au point de vue des communications, n'ont pas atteint le degré de civilisation des grands bassins fluviaux : le pays était trop petit et trop peu fertile, les alluvions des grands fleuves faisant défaut.

Cette loi rend compte non seulement de l'origine de la civilisation ; mais elle permet également de déduire aisément et simplement maints phénomènes jouant un rôle important dans l'histoire des peuples. Nous voulons parler ici entre autres des fluctuations d'ordre politique dans les résistances de transport. Lorsque de petits Etats, jusque-là séparés par des douanes et des prohibitions commerciales,

se fondent en un grand organisme commun, la demande collective s'accroît subitement dans de telles proportions qu'un progrès considérable de la coopération est le résultat inévitable.

D'autre part, l'historien qui fait entrer cette loi en ligne de compte pourra aisément comprendre les causes de la décadence de la France à la veille de la Révolution, notamment de l'état déplorable de ses finances et celles qui empêchent aujourd'hui l'immense empire chinois de se développer. Dans la France d'alors, comme dans la Chine d'aujourd'hui (du moins jusqu'à une époque fort récente) la société économique était divisée par les résistances politiques, par les douanes intérieures qui s'opposaient à la libre circulation des marchandises (en Chine : Li-kin), en un grand nombre de petites sociétés économiques non intégrées qui, ainsi isolées, ne pouvaient développer la division et l'association du travail qu'en proportion du besoin collectif de leur petit territoire, besoin comprimé artificiellement par des barrières politiques. La France doit sa richesse actuelle moins à son sol merveilleux et à la liberté civique dont jouissent ses habitants qu'à son intégration depuis la Révolution en un vaste territoire économique. Il en est de même de l'Allemagne que les années 1802 (résolution de la députation d'Empire), puis 1866 et 1870/71 ont enfin libérée de ses innombrables « Li-kin » intérieurs et transformée en une prodigieuse organisation économique unique avec un énorme besoin collectif et une division du travail différenciée de la façon la plus complète.

Un historien et un philosophe fort spirituel, Brooks-Adams, veut même faire de cette loi le principe directeur de l'évolution historique et soutient que la suppression et la réouverture des débouchés commerciaux par les bouleversements politiques décident du développement économique, de la richesse et de la puissance des Etats. Malgré ses exagérations, cette conception est en grande partie exacte.

La politique commerciale est assurément un facteur d'une importance inappréciable dans l'évolution des Etats. On sait combien les ports de la Baltique et la province de Prusse se ressentent fortement de la politique commerciale russe, comme la Silésie de la politique autrichienne qui, par l'augmentation des douanes, ont séparé ces contrées de leurs « débouchés naturels ».

Ces exemples suffisent à rendre évidente l'importance historique de la « loi de l'extension du marché ». Sa signification économique n'est pas moindre. Elle est à l'économie ce que le « pont aux ânes » est aux mathématiques, le théorème fondamental, la base de tout l'édifice.

Nous la retrouverons comme un élément essentiel de la fixation du prix des céréales ; Ricardo a même tenté, en vain, il est vrai, d'en faire dériver le phénomène social de la rente foncière. Nous reconnaitrons son œuvre dans la crise agraire que traverse la grande propriété foncière de l'Allemagne orientale : la prodigieuse demande collective de céréales de l'Europe occidentale intégrée avec l'Amérique en un cercle économique, a eu pour résultat de faire diminuer les résistances de transport par l'augmentation du tonnage des navires, de telle sorte que le blé américain a pu se répandre à profusion à un prix minime sur le marché européen.

β) La loi du développement du marché.

Le principe géocentrique.

Ce que j'ai nommé la *loi géocentrique*, la loi qui commande le développement du marché, quelque importante qu'elle soit pour le mécanisme de l'économie, nous aidera avant tout à réfuter des théories erronées.

Ils'agit bien ici d'une connexion d'une extrême puissance, d'un rapport de dépendance d'une force irrésistible, d'une

fonction mathématiquement établie, en un mot, d'une loi véritable, c'est-à-dire d'une loi quantitative. Elle est conçue en ces termes.

La division primaire du travail entre la production agricole et l'industrie (y compris le commerce) n'est possible que lorsque l'agriculture produit un excédent d'aliments.

Cette loi est vraie à tous les degrés de l'économie : pour la division du travail entre le paysan et l'artisan villageois dans l'économie rurale, entre la campagne et la ville dans l'économie urbaine, entre les villes et surtout les grandes villes et les provinces dans l'économie nationale et enfin entre les pays d'exportation et les pays d'importation dans l'économie internationale.

Mais comme la division du travail primaire entre la ville et la campagne, entre la production agricole et l'industrie, est la condition préalable de toutes les formes secondaires et tertiaires de la coopération, et par suite de tout progrès économique, on peut donc formuler cette loi de la manière suivante :

« Tout progrès économique, c'est-à-dire toute évolution de la société économique vers une productivité plus élevée, ne peut s'effectuer que dans la mesure où la production agricole réalise un excédent d'aliments. »

Pour employer le symbole du grand Quesnay, le fondateur de l'économie scientifique, la production agricole est le tronc de l'arbre avec les racines ; le commerce et l'industrie en sont les branches, les rameaux et les feuilles. Ils ne peuvent prospérer que lorsque les racines et le tronc sont sains ; ils doivent languir et périr, lorsque le tronc languit et périt.

Mais revenons au langage prosaïque des chiffres et des faits. Il ne peut exister en aucun cas dans une société économique quelconque un nombre d'habitants étrangers à l'agriculture, c'est-à-dire un nombre de commerçants et d'indus-

triels, de domestiques, d'artistes, de gens exerçant des professions libérales et d'individus sans profession, en un mot de *citadins*, supérieur au nombre que l'agriculture peut nourrir avec l'excédent d'aliments qu'elle produit. C'est bien une loi véritable au sens strictement scientifique du mot.

Lorsque, par exemple, l'excédent moyen de chaque agriculteur est tel que dix-neuf agriculteurs réunis peuvent apporter au marché la nourriture d'un citadin, il y a exactement 5 0/0 de citadins et 95 0/0 d'agriculteurs. Et si chaque agriculteur produit en moyenne le double de la nourriture dont il a besoin pour lui et sa famille, il y a 50 0/0 de citadins. La mesure de la coopération primaire et par là de toute évolution ultérieure de la société économique est étroitement liée au « produit net » de l'agriculture.

C'est la loi fondamentale *géocentrique* de la société économique. Elle semble une vérité de La Palisse et elle l'est en effet. Et pourtant nous verrons que pour avoir abandonné cette base, la seule scientifique, l'économique, poussée par quelque esprit malfaisant, a tourné sur place pendant tout un siècle et s'est égarée dans ce que j'ai nommé l'*industriocentrisme*. Nous entendons par là la vaine tentative de concevoir le mouvement de l'industrie urbaine et du commerce, leur prospérité, leur décadence et leur ruine, comme s'ils étaient autonomes et non liés indissolublement aux transformations de leur mère-nourrice, l'agriculture. Depuis Adam Smith, qui hésitait encore, la théorie classique tout entière, y compris son plus grand disciple, Karl Marx, a été aveuglée par cette conception funeste.

II. Le résultat évaluable de l'évolution.

a) La loi de l'acquisition.

Rigoureusement déterminée dans son extension et dans son intensité par la loi de l'extension du marché, d'après l'éten-

due de son territoire et le degré de coopération atteint, la société économique représente à chaque époque donnée le moindre moyen existant au moment donné pour la satisfaction du besoin collectif, c'est-à-dire de la somme des besoins individuels.

C'est un puissant organisme qui, par la force additionnée des individus isolés, vient à bout des tâches que lui impose sa situation naturelle, sociale et politique, tâches qui sont au-dessus des forces des individus isolés. Les forces sociales d'acquisition et d'administration sont en effet incomparablement plus puissantes et mieux équipées que celles des individus isolés.

De la simple addition de plusieurs forces dans un travail, il surgit déjà une nouvelle force collective beaucoup plus puissante. « La quantité se change en qualité ». Vingt ouvriers en une heure de travail commun peuvent transporter à 100 mètres un lourd fardeau qu'un ouvrier en 20 heures ne pourra probablement pas lever de terre. La spécialisation des outils qu'entraîne la spécialisation de la main-d'œuvre est d'une importance plus grande encore. Les ouvriers économisent leur temps et leur force en employant des outils parfaitement adaptés à leur ouvrage : ils économisent leur temps parce qu'ils ne sont plus obligés de passer d'un travail à un autre, ils économisent leurs forces parce qu'ils n'ont plus besoin de tendre continuellement leurs nerfs et leurs muscles dans des activités différentes. Ils atteignent dans leur spécialité une habileté plus grande et, par suite, une productivité plus élevée. Et tous ces avantages augmentent considérablement dès que l'extension du marché permet et impose l'emploi des machines.

L'ancienne économie n'a guère vu que cette face de la coopération : la division et association tertiaire du travail dans son côté purement *technique*. Le fameux exemple d'Adam Smith : le progrès énorme dans la fabrication des épingles est toujours mis en avant pour illustrer ce pro-

cessus. Ce n'est que récemment que les économistes modernes ont attiré l'attention sur un côté non moins important de la coopération, son côté *social* proprement dit : la scission *secondaire*, la spécialisation en professions nouvelles, toujours mieux équipées et toujours plus à même de satisfaire aux demandes.

La scission du travail en professions intellectuelles et en métiers manuels qui s'est constituée dès la période tertiaire de la division du travail a joué un rôle important dans l'évolution économique. Ce n'est que lorsque le marché est devenu assez important pour entretenir de nombreux spécialistes dans les domaines des sciences naturelles et de la technologie, de nombreux directeurs et contremaîtres ayant une haute culture professionnelle, que l'*organisation* et l'*équipement* techniques peuvent s'étendre dans l'espace que le marché en voie de croissance lui ouvre continuellement. Le résultat est encore un accroissement considérable de la richesse des sociétés.

Le développement continu de la coopération interrégionale et internationale n'est pas moins important. La production et la richesse s'accroissent fortement à mesure que chaque région, que chaque nation, se consacre de façon plus exclusive à telles branches de l'acquisition pour lesquelles la nature du sol ou les aptitudes de ses habitants lui fournissent les conditions les plus favorables et qu'elle échange l'excédent de ses produits contre les spécialités des autres régions et des autres nations.

Un facteur important de l'évolution est le développement prodigieux du commerce et des moyens de transport, leur spécialisation croissante, la proportion toujours plus grande d'individus qui y trouvent leur occupation, leur équipement avec des outils toujours plus parfaits ; nous avons déjà apprécié le rôle des voies de communication, des moyens de transport dans l'extension du marché.

Tous ces facteurs et bien d'autres encore que nous aurons

l'occasion de rencontrer au cours de notre étude, s'unissent afin d'élever sans relâche la productivité et la richesse des sociétés économiques. Nous n'avons pas à nous étendre davantage sur ce sujet, étant maintenant assez avancés pour pouvoir formuler la grande « *loi d'acquisition des richesses* ».

Le territoire de la société économique est d'autant plus grand que les résistances (naturelles et politiques) de transport sont moindres.

La demande collective est d'autant plus élevée que la population de ce territoire est plus dense et que la demande individuelle (déterminée par les conditions naturelles, sociales et politiques) est plus considérable.

La division et l'association techniques et sociales du travail sont d'autant plus perfectionnées que la demande collective est plus élevée.

Le résultat du travail social d'acquisition est d'autant plus grand que le résultat du travail individuel est plus grand.

La richesse de la société économique est d'autant plus grande que le résultat du travail collectif est plus considérable.

b) Les « forces productives ».

Nous pouvons désormais résoudre la question importante des « forces » dites « productives », c'est-à-dire, selon notre terminologie, des *forces d'acquisition*. Ce concept de forces productives a joué un rôle important dans la lutte contre la « chrématistique », la doctrine dénaturée des classiques. Frédéric List notamment a vu dans la protection des forces productives l'objet principal de l'économie, laquelle signifiait surtout pour lui, il est vrai, non l'économie théorique, mais l'économie pratique, la politique commerciale. De quelque façon qu'on le formule, ce problème forme le pivot

de tous les systèmes sociaux-libéraux et socialistes depuis Hall, Quesnay et Ogilvie en passant par Sismondi et Carey jusqu'à Dühring et Henry George. Comme mot d'ordre politique, on en a évidemment beaucoup abusé : nos grands propriétaires et nos grands bourgeois entr'autres font des mots : « forces productives » leur grand cheval de bataille.

Le problème est aisément résolu : *Il n'existe qu'une seule force créatrice : le travail de l'homme ; c'est là la source unique de tous les biens.* La nature ne produit rien, elle ne donne que les matériaux qu'utilise le travail.

Ce que la nature accorde dans sa plus grande fécondité naturelle à celui qui s'empare de ses fruits, n'est que le plus parcimonieux des salaires : les premières nécessités de l'existence, tout juste ce qu'obtient l'animal. La « force productive de la nature » que célébrait Quesnay et devant laquelle Say s'extasiait, est bien, il est vrai, la *condition première de toute existence humaine*, comme le sol, l'eau, l'air et le soleil, mais elle n'est pas le moins du monde une force économique. Seule la confusion entre les besoins « économiques » et les besoins physiologiques a pu faire naître cette idée saugrenue.

Au début de la civilisation le travail de l'homme est faible comme la force d'un enfant. Il n'atteint des proportions gigantesques que par la coopération.

Le travail humain voit par la coopération sa force créatrice multipliée à l'infini.

Mais la coopération est liée, quant à son intensité et à son extension, à des conditions que nous avons caractérisées : elle est maintenue dans des limites que nous avons mesurées.

Tout ce qui amène et améliore les conditions de la coopération, tout ce qui affaiblit et écarte les obstacles qui s'opposent à la coopération augmente la force créatrice de l'homme.

La condition première de la coopération est la protection

légale de la personne et de la fortune de l'individu agissant économiquement; sans cette protection, la force de travail individuelle, la source de la force sociale créatrice se trouve tarie; la demande collective demeure insignifiante et la coopération ne peut se développer jusqu'aux frontières qui lui sont tracées. La pauvreté est partout où l'autorité arbitraire règne, où l'inégalité légale existe: la richesse est partout où règne le droit égal pour tous, où gouverne la loi.

L'obstacle qui s'oppose à la coopération est la résistance de transport. La résistance naturelle ne peut être écartée que par la force sociale d'acquisition augmentant avec la densité de la population; mais la résistance artificielle, la résistance politique, peut et doit tomber, à moins que des raisons non-économiques plus puissantes ne commandent de l'organiser ou de la maintenir.

Toute économique pratique, politique, agraire, commerciale et industrielle, politique de finances et d'impôts, politique sociale, politique de circulation et politique monétaire n'a, d'après les déclarations de ses partisans, qu'un seul but: le relèvement des forces créatrices.

Fort bien! Mais du point de vue de l'économie, il n'existe qu'une seule politique capable de l'atteindre: celle qui poursuit *l'établissement de l'égalité juridique, de l'égalité civile, la suppression de toutes les barrières artificielles empêchant la libre circulation des marchandises.*

Quant à décider si, dans le but de relever les forces productives, la création de barrières *temporaires* est justifiée, c'est là une question qui rentre dans le domaine de l'économie pratique, dans la discussion des arguments de nos deux protectionnistes les plus distingués, Carey et List. Je pense pouvoir prouver que ces raisons ne résistent pas à un examen approfondi.

Mais jamais et sous aucun prétexte on ne peut justifier du point de vue *économique* l'établissement et le maintien de

l'inégalité juridique entre les citoyens. Nous devons laisser à la philosophie sociale le soin de démontrer l'inanité des raisons avancées par tous les systèmes d'asservissement politique et d'inégalité juridique. Dans l'économie également, l'axiome de Kant fait loi: Nul homme ne doit être abaissé au rôle d'instrument d'un autre homme.

CHAPITRE VI

LA STRUCTURE DE LA SOCIÉTÉ ÉCONOMIQUE SUPÉRIEURE

La description spéciale des sociétés économiques historiques forme l'objet proprement dit de l'*histoire de l'économie*. Seuls les traits généraux de l'organisation, les grandes lignes communes à toutes les sociétés économiques, intéressent l'économie théorique. Sa tâche est, pour rester dans notre image, non l'anatomie particulière, mais seulement l'anatomie générale de la *societas œconomica*.

Nous avons appelé la société économique un organisme. Sans vouloir nous engager plus à fond dans la théorie de l'« organicisme » de Schaeffle, de Lilienfeld, etc., qui prend l'analogie au pied de la lettre et parle du « cœur, du système nerveux, du tissu adipeux, etc. de la société », nous continuerons pourtant à employer ici cette image.

Un organisme supérieur se compose d'organes élémentaires, les cellules, lesquelles ne remplissent que dans des cas exceptionnels une fonction isolée, individuelle; elles sont généralement réunies en aggrégats différenciés et intégrés : les organes.

Le supraorganisme de la société économique supérieure est également composé d'organes élémentaires : mais ce n'est que rarement que ces organes élémentaires remplissent une fonction économique individuelle, ils sont généralement réunis à leur tour en groupes économiques, en pe-

tites sociétés économiques subordonnées l'une à l'autre : ce sont les « organes » du grand supraorganisme.

Les cellules sont les *personnes économiques*, les organes sont les *sociétés de marché* d'étendue limitée qui composent la grande société de marché.

A. Les organes élémentaires de la société économique.

Les personnes économiques.

Nous appellerons les organes élémentaires de la société économique des « personnes économiques » par analogie avec le terme usuel de « personne civile ».

Nous comprenons par là tout individu et tout groupe d'individus (personne collective) agissant économiquement, tant que ses membres ne sont pas en relations d'échange sur un marché. Cette délimitation négative résulte de notre définition. Si nous faisons des sociétés groupées autour d'un marché un domaine particulier, il nous reste les économies isolées.

Notre définition sera sans doute acceptée sans opposition. Pourtant elle cache en réalité une importante contradiction qu'il convient d'éclaircir dès maintenant.

I. L'individu et la famille au sens étroit.

Selon notre conception, la personne économique *individuelle* est un organe élémentaire des plus importants de la société économique supérieure, organe parfaitement régulier et *normal*. Or, pour nombre d'auteurs, cette personne économique individuelle est un organe élémentaire accessoire, irrégulier, *anormal*. Ils comprennent par là le solitaire volontaire ou involontaire existant par delà les limites du cercle social, et voient en lui le « céli-

bataire isolé » et son pendant féminin. Ils désignent par contraste comme organe élémentaire normal une personne collective naturelle, la famille dite conjugale, la famille au sens étroit.

Cette opinion est absolument insoutenable. Elle repose sur ce défaut de spécification des termes qui a été, ainsi que nous l'avons vu à plusieurs reprises, la source de tant d'erreurs. Il s'agit ici d'une distinction insuffisante entre le genre, la société humaine en général et l'espèce, la société humaine économique en particulier.

En ce qui regarde la société humaine en général, son élément organique est en effet incontestablement la famille et non l'individu. L'individu isolé n'est pas viable au sens strict du mot : il n'est même pas capable de se nourrir lui-même tant qu'il n'a pas atteint l'âge adulte et, par-dessus tout, il ne peut se reproduire uniquement par ses propres forces. Or, la reproduction est, nous le savons, la partie la plus importante de toute existence et elle est en particulier la condition d'existence de toute société humaine en tant qu'institution permanente. Aussi l'association familiale est-elle indubitablement l'élément organique primitif, le seul élément vraiment viable de la société en général.

Mais par cette constatation nous ne faisons pas la moindre concession à l'opinion que nous combattons ici.

Car d'abord ce n'est pas la *famille au sens étroit* qui doit être considérée avec le plus de vraisemblance comme la cellule primitive de la société humaine en général, mais bien la *famille au sens large*, la horde.

Quelques-uns des grands singes anthropoïdes, les gorilles par exemple, vivent, il est vrai, en petites familles se composant des parents et des jeunes incapables de se suffire et dont les parents ont la responsabilité, la « charge alimentaire », selon une expression de statistique économique. Mais il est plus que probable que l'homme s'est développé d'anthropoïdes vivant non pas isolément mais en société :

ce n'est qu'ainsi que l'on peut concevoir son évolution intellectuelle et en particulier la formation du langage. L'unité primitive sociale et économique est sans doute la « famille, au sens large », la horde familiale telle que nous la rencontrons encore chez les chasseurs et les pêcheurs primitifs : un certain nombre d'ascendants et de descendants unis par les liens du sang. Le cercle plus étroit de la petite famille est à peine sensible ici, même lorsque l'homme habite avec sa femme une hutte séparée : l'acquisition et l'administration des biens est, en principe, l'affaire de la horde et leur utilisation a également lieu le plus souvent selon le mode communiste. Nous avons ici ce que Ferdinand Toennies nomme « communauté », la coopération primitive effectuée par une « volonté de vivre », par « un besoin inconscient ».

Mais même si la famille proprement dite était véritablement l'élément primitif de la société, cela ne voudrait toujours pas dire qu'elle dût être celui de la société *économique*. Si nous ne voulons pas laisser le concept « économie » se perdre dans le brouillard des mots, nous devons toujours le maintenir comme activité consciente d'acquisition et d'administration d'objets non-gratuits, activité exercée selon le principe du moindre moyen. Tous les individus engagés aux deux ou à l'une des deux occupations sans que le marché des services ou des biens intervienne entre eux, constituent une personne économique collective. Quiconque ne prend part ni à l'acquisition, ni à l'administration ne peut pas être rangé sous cette dénomination.

Or, la famille proprement dite comprend très souvent des individus qui ne peuvent pas ou ne peuvent plus se livrer à des occupations économiques, des vieillards qui ne sont plus en état de travailler, des enfants qui ne le sont pas encore, parfois aussi des infirmes, des déments, des malades. Ces individus font partie de la famille, mais non de la personne économique collective. Ce n'est que dans des cas

isolés que la famille peut constituer une personne économique collective au sens strict du mot : lorsque tous ses membres sont occupés économiquement. Mais c'est là l'exception plutôt que la règle. Il est donc impossible de voir dans la famille l'élément primitif de la société économique.

Cette confusion, ou plutôt cette spécification insuffisante provient de ce que la notion du besoin économique n'a jamais été déterminée jusqu'ici avec l'exactitude nécessaire, Ainsi que nous l'avons vu, on a compris par satisfaction économique du besoin, la satisfaction d'un besoin économique inexistant sous une forme spéciale, et non la satisfaction économique des besoins de toute sorte; et comme on a considéré par suite comme objet unique de toute économie l'acquisition d'objets *matériels* de jouissance, on a cru devoir comprendre dans le cercle de la personne collective économique tous les individus prenant part à l'*utilisation* de ces biens matériels. La conséquence est entièrement erronée, car l'utilisation, nous le savons, est une fonction extra-économique.

Les choses se présentent différemment : la personne économique tant individuelle que collective s'emploie à l'acquisition et à l'administration d'objets non gratuits afin de satisfaire ses besoins de toute sorte. Ces besoins comprennent non seulement le maintien égoïste de la propre existence, *mais encore la subsistance de tous les autres membres de la famille incapables de se suffire eux-mêmes*. C'est le côté altruiste de l'instinct de conservation vitale sous sa forme d'instinct de conservation de l'espèce.

Ou bien, en d'autres termes : dans chaque élément social primitif, c'est-à-dire dans chaque famille, *une partie des membres* couvre par l'acquisition et l'administration d'objets non-gratuits le besoin collectif de *tous* les membres, y compris les membres ne travaillant pas, envers lesquels ils ont des « obligations alimentaires », soit comme consé-

quence de l'instinct de conservation de l'espèce, soit en vertu d'obligations légales. Chaque personne économique normale a à couvrir non seulement ses besoins personnels mais encore, en plus, les besoins des membres dont elle a assumé la responsabilité.

C'est pour cette raison que l'individu, au milieu du groupe dont il assure la subsistance, demeure un organe élémentaire *normal* de la société économique.

II. La famille au sens large.

La famille au sens large du mot qui représentait, aux époques les plus primitives de la société, l'unique personne économique et en même temps la société économique presque tout entière, n'a pas entièrement disparu depuis que la famille proprement dite s'en est détachée. Il s'en est maintenu jusqu'à l'époque actuelle quelques spécimens isolés. Ainsi, par exemple, la « Zadrouga », la grande famille slave, qui prospère aujourd'hui encore dans la plus grande partie des Balkans : une personne collective économique, une association coopérative ayant pour but l'acquisition et de l'administration des biens. Ce sont des familles propriétaires du sol qu'elles cultivent.

Le degré de transition entre ces associations coopératives naturelles et les associations coopératives contractuelles et libres est représenté par certaines formations analogues qui ont surgi sous la pression d'un certain régime juridique ou par suite d'une organisation légale. Comme exemple du premier genre nous pouvons citer les communautés françaises qui sont, du moins en partie, des créations datant du moyen âge. Les paysans serfs, désireux de se soustraire au droit successoral du seigneur (lequel, à chaque changement de propriétaire survenu après décès, avait le droit d'exiger le « mortuarium », la meilleure tête de bétail et souvent aussi d'autres redevances) transformèrent leurs biens en « main morte », l'association coopérative étant immortelle. Et ce

fut par une ordonnance que le gouvernement du tzar décréta ou du moins organisa partout le « Mir » russe, l'association coopérative du village possédant en commun les terres et payant collectivement l'impôt dont le paiement est garanti par la commune (cette dernière disposition fut probablement d'ailleurs la raison d'être de l'ordonnance).

Ailleurs encore, des groupes analogues se sont constitués sous la pression de circonstances principalement économiques. Dans l'Italie du nord la famille de fermiers partiels qui exploite son domaine collectivement en mi-fermage, la « mezzeria » ou « mezzadria », est également une personne collective économique.

Je ne puis entrer ici dans de plus amples détails sur ces groupements très intéressants. Dans l'excellent volume de Laveleye : *La propriété et ses formes primitives*, l'on trouvera nombre de matériaux concernant ces formes et d'autres analogues.

La famille au sens large, la horde familiale, représente l'origine commune d'où sont sorties par différenciation toutes les organisations supérieures de la société humaine, y compris la société économique.

Ce processus de différenciation, qui est naturellement en même temps un processus d'intégration d'une puissance égale, se déroule avec une lenteur extrême jusqu'au moment où l'« Etat » primitif prend naissance, à la suite de la conquête d'un groupe par un autre groupe. Dès lors, il progresse de plus en plus rapidement. L'« Etat féodal primitif » nouvellement éclos crée de nouveaux organes pour toutes les fonctions de la vie collective : fonctions politiques, fonctions sociales, etc., etc.

Seule la différenciation des organes concernant l'économie collective entre dans notre domaine.

On peut séparer naturellement ces organes en personnes économiques de droit public et en personnes économiques de droit privé.

III. Les organes élémentaires de la société économique organisée.

a) Les personnes économiques de droit privé.

1. La personne économique individuelle.

L'individu agissant économiquement est l'organisme élémentaire proprement dit, la « cellule » du supraorganisme qu'est la société économique. Ce sont les buts qu'il se fixe qui déterminent avant tout la marche et la direction de l'économie sociale, si bien que la doctrine classique s'est presque entièrement bornée à son examen et s'est à peine occupée des personnes économiques composées de plusieurs individus. Cependant les associations constituées dans un but économique déterminé, en particulier les associations capitalistes des sociétés par actions et, à un degré plus élevé encore, celles des trusts, etc., ainsi que les associations ouvrières : syndicats, coopératives, etc., ont acquis au cours de l'évolution une telle importance qu'elles méritent un chapitre particulier.

Par personnes individuelles économiques, nous comprenons tous les sujets économiques qui poursuivent l'acquisition et l'administration de moyens non gratuits, de par leur propre volonté, sous leur propre responsabilité et exclusivement en vue de la satisfaction de leurs propres besoins.

Robinson, placé involontairement hors de la société économique, rentre donc dans cette catégorie, tout comme le trappeur ou le farmer du Far-West qui s'est séparé volontairement de façon plus ou moins complète de cette société. Et, à l'intérieur de la société, tous les individus qui apportent sur le marché leur force de travail (services) ou les

produits de ce travail (biens) rentrent également dans cette même classe.

Quiconque offre ses services sur le marché, tous les « travailleurs » libres au sens le plus large du mot, sont des vendeurs de *travail* individuels de ce genre ; ouvriers proprement dit, petits et grands employés des entreprises privées ou des administrations et des exploitations publiques, et tous les individus dont chaque service isolé est rétribué séparément, c'est-à-dire qui ne sont pas engagés pour un temps déterminé dans une entreprise, depuis les domestiques de louage, laquais, commissionnaires, messagers, jusqu'aux représentants indépendants des professions libérales : artistes, écrivains, savants, prêtres, médecins, professeurs, avocats, ingénieurs-conseils, etc.

Les vendeurs individuels de *biens* sont, d'autre part, tous les entrepreneurs indépendants dans l'agriculture, l'industrie et le commerce : non seulement les petits paysans et les propriétaires travaillant sans aides salariés dans l'agriculture, les artisans travaillant sans compagnons, les petits marchands sédentaires ou ambulants n'employant pas de personnel, mais aussi tous les entrepreneurs plus ou moins importants qui occupent un nombreux personnel d'ouvriers. Ces derniers, eux aussi, quel que soit le chiffre du personnel qu'ils occupent, ouvriers, fonctionnaires ou savants, sont des personnes économiques *individuelles*, dès qu'ils présentent le signe distinctif de cette classe, c'est-à-dire lorsqu'ils sont les maîtres absolus de leur exploitation, qu'ils en ont eux-même l'entière responsabilité et qu'ils ont exclusivement en vue la satisfaction de leurs besoins personnels.

2. *La personne économique collective.*

a) *La personne collective naturelle.*

La famille au sens étroit.

Chaque personne économique individuelle se trouve placée ordinairement dans le cercle d'une famille, les personnes mariées dans leur propre famille, les célibataires dans celle de leurs parents.

Nous avons établi que la famille au sens étroit n'est pas *en soi* un organe élémentaire de la société économique : mais il en est autrement de l'association économique de ses membres valides producteurs.

Dans ce sens plus restreint, on peut dire que la personne économique de la famille joue de nos jours encore un rôle considérable comme organe élémentaire de la société économique, bien qu'elle ait perdu beaucoup de son importance par suite du développement de l'économie de marché.

Nous connaissons la prodigieuse transmutation de toutes les valeurs qui s'est accomplie à ce moment. La personne économique de la famille a été pendant de longs siècles, et plus particulièrement vers la fin du Moyen Age, du x^e au xiv^e siècle environ, le type le plus répandu de la personne économique collective. Le paysan avec sa femme et ses enfants travaillait aux champs et dans l'étable : la plus grande partie de l'acquisition des matières premières était confiée à ses soins et à ceux de ses fils adultes célibataires, pendant que sa femme et ses filles étaient chargées surtout de la préparation définitive de ces matières : elles faisaient la cuisine, abattaient le bétail, fumaient les comestibles, filaient, tissaient, teignaient, coupaient et cousaient les tissus, plongeaient la chandelle, préparaient le savon, etc.

Et la femme de l'artisan, quand elle n'était pas occupée à l'atelier ou à la vente des produits, accomplissait les mêmes labours ; le plus souvent d'ailleurs, l'artisan possédait aussi un bout de champ qu'il cultivait à ses heures de loisir.

Tout cela a subi de nombreux changements. La famille se trouve de plus en plus dépouillée de l'une de ses anciennes fonctions, l'*acquisition* en commun de biens et de services. Nos femmes de la ville n'ont plus guère conservé de ces multiples tâches que la cuisine, une partie de l'éducation des enfants, le soin des malades et çà et là une partie de la confection des vêtements : l'économie de marché leur a pris le reste. La paysanne, au contraire, a gardé une grande partie de ses fonctions et c'est une preuve de l'importance sociale des faits économiques : le paysan, aujourd'hui encore, *doit* avoir une femme s'il veut prospérer, pendant que pour le citadin le mariage devient de plus en plus un luxe coûteux. Voilà pourquoi les mariages sont plus tardifs qu'aux siècles précédents, voilà la cause de la fréquence du célibat dans les deux sexes, des progrès du féminisme dans toutes ses nuances, celui des femmes du monde et celui des ouvrières avec toutes ses « idéologies » ; de là provient également l'énorme augmentation de la prostitution qui a pour conséquence inévitable l'accroissement de la criminalité et de l'alcoolisme. Et le tout influe de façon funeste dans la vie moderne sur l'hygiène sociale ; de là l'énorme propagation des maladies vénériennes, de là les avortements fréquents, la stérilité, le rachitisme et la cécité, la folie et l'idiotisme, et aussi l'effrayante fréquence des suicides.

Ce n'est là qu'un coup d'œil superficiel jeté en passant sur les répercussions les plus considérables des transformations économiques. La famille actuelle demeure encore néanmoins une importante personne économique collective, en dépit de tout ce qu'elle a abandonné de l'acquisition des biens, car elle collabore encore dans l'*administration* de

ces biens. Cette part de l'économie collective devient d'ailleurs elle aussi de plus en plus restreinte, à mesure que l'économie de marché s'en empare bribe par bribe : l'éducation et le soin des malades sont toujours davantage confiés à des personnes salariées, et le travail de l'administration, du moins dans les familles aisées, est de plus en plus abandonné à la domesticité de tout grade. Çà et là, nous voyons même disparaître l'économie familiale : le manque de domestiques en Australie et en Amérique force les ménages de la classe moyenne à fréquenter le boarding-house ; les tentatives en faveur des maisons de rapport avec cuisine commune, veulent remettre au « marché » au moins la part la plus lourde de l'économie familiale, la préparation de la nourriture. Néanmoins ce ne sont là que des exceptions encore rares, et il est hors de doute que l'économie familiale, en tant qu'organisme d'administration, continuera à jouer un grand rôle dans toutes les sociétés économiques futures. Rien ne me semble moins vraisemblable psychologiquement que la réalisation de certaines prophéties communistes qui font disparaître entièrement la personne économique de la famille. Aussi longtemps qu'existera la propriété privée, et elle durera sans doute autant que l'humanité même, cette propriété sera administrée par la famille. Il est même possible que le processus qui lui a enlevé l'une après l'autre les fonctions partielles d'acquisition et d'administration, rétrograde en partie : lorsque la propriété des biens sera plus également répartie qu'elle ne l'est actuellement ; lorsque, en particulier, la plupart des hommes posséderont un coin de terre, alors la personne économique familiale revendiquera de nouveau la plus grande part des travaux du ménage et du jardinage, comme une manifestation agréable du besoin de récréation et sans souci du « coût ».

β) **La personne collective issue de la coopération.**

Pendant que l'union sociale est maintenue dans la famille beaucoup plus par l'instinct de conservation de l'espèce que par l'instinct économique, c'est surtout ce dernier instinct qui est à l'œuvre dans la formation de ces « sociétés » engendrées par le « libre arbitre », selon le terme de Toennies, dans lesquelles un certain nombre d'individus liés ou non par des attaches de parenté, se réunissent dans le but d'exercer une économie collective.

Nous avons à distinguer ici deux sous-espèces, la *personne coopérative intégrale*, lorsque l'économie collective concerne aussi bien l'acquisition que l'administration des biens en vue d'une utilisation commune, et la *personne coopérative partielle*, lorsque l'économie collective concerne seulement ou l'acquisition ou l'administration.

aa) *La coopération complète.*

Parmi les personnes coopératives complètes se rapprochant beaucoup, dans leur forme et dans leur principe, des grandes familles naturelles, nous avons tout d'abord les sociétés communistes des premiers chrétiens et de leurs successeurs : moines et religieuses, frères moraves, baptistes, inspirationnistes, séparatistes et Shakers et récemment quelques disciples de Tolstoï, etc. ; puis encore les communautés de quelques socialistes modernes, en particulier des « grands utopistes » : Robert Owen et Etienne Cabet, New Lanark et New Harmony fondées par le premier, Icare par le second. Enfin nous pouvons encore ranger parmi ces formations l'« Etat futur » marxiste, lequel, supprimant entièrement le marché, représenterait une unique et gigantesque

personne économique collective pour l'acquisition et l'administration.

Nous avons encore comme deuxième groupe de ces « sociétés » fondées sur le libre arbitre les associations coopératives qui réunissent également leurs membres pour l'acquisition et l'administration. Elles se distinguent des groupements communistes par le mode de répartition du produit total. Pendant que les communistes assignent à chacun, soit une part exactement égale, soit une part proportionnelle à ses besoins, les associations coopératives répartissent les produits proportionnellement au labeur accompli, tout en assurant le plus souvent, par altruisme, la subsistance des membres improductifs : vieillards, enfants, infirmes ou malades. Tels étaient par exemple les phalantères de Fourier, le troisième grand utopiste, fondés en grand nombre par ses disciples et dont l'un seulement s'est maintenu : le familistère de Guise, qui est à la fois société coopérative de production et colonie ouvrière. Nous pouvons encore ranger dans cette catégorie les sociétés coopératives purement agricoles qui cultivent en commun un domaine, en administrent en commun le rendement et partagent le profit entre leurs membres (ou son équivalent en produits étrangers acquis par l'échange) et cela au moyen d'associations coopératives de vente et d'achat.

Et enfin, toute union d'entrepreneurs est une personne coopérative complète, lorsque les associés, vivant en commun, administrent et consomment collectivement les valeurs procurées par leur entreprise.

bb) *La coopération partielle.*

1. 1. *La coopération partielle en vue de l'acquisition des biens.*

Comme coopération partielle en vue de l'acquisition des biens, nous trouvons tout d'abord les associations momen-

tanées ou de courte durée qui, en cas de besoin, offrent à leurs membres non seulement des bras pour les aider dans leur travail, mais aussi des biens de consommation, des outils et des matières premières : aujourd'hui encore, dans les campagnes, les voisins s'entr'aident fréquemment pour rentrer la récolte et faire les foins ; dans beaucoup d'endroits, les veuves en particulier ont une sorte de droit à cette aide. Et l'usage est encore assez répandu que la commune entière aide à relever une ferme incendiée.

Les corporations de métiers formant des castes fermées chez les peuples primitifs et à demi-barbares, par exemple les constructeurs de navires polynésiens, sont déjà plus fermement constituées. Leurs membres travaillant en commun, elles rentrent dans la catégorie des associations coopératives partielles en vue de l'acquisition. Citons encore dans cette catégorie les équipages des peuples de pêcheurs, les compagnies de chasse chez les peuples chasseurs organisés, en tant qu'ils ont une administration particulière et des charges de subsistance spéciales, et les compagnies de pacage des pasteurs ; toutes ces associations purement économiques se changent immédiatement, dès que l'occasion se présente, en organisations belliqueuses en vue de l'acquisition ; ce sont les organisations primitives du moyen politique élémentaire.

aa) *Sociétés coopératives de producteurs et sociétés coopératives de production.*

A un degré plus élevé de l'échelle sociale, lorsqu'existe une économie de marché développée, nous avons à distinguer deux formes de la coopération partielle en vue de l'acquisition des biens : l'association coopérative de producteurs et l'association coopérative de production.

L'association coopérative de producteurs est l'union économique de sujets *indépendants* en vue de l'acquisition de biens pour leur économie personnelle, par l'organisation coopéra-

tive du travail. Son type le plus important a atteint une grande prospérité à la fin du Moyen Age, pendant la période artisanale, la « période de production simple ». Ce sont les corps de métiers et les jurandes dans les villes et, aussi dans une certaine mesure, les associations de la « mark » dans les campagnes. Les corps de métiers surtout étaient une pure association coopérative de producteurs : les maîtres conservaient leur indépendance économique et leur responsabilité propre, mais l'association leur permettait de se procurer les matières premières par des achats en commun, d'employer à des fins personnelles les installations de travail appartenant à la collectivité (moulin à foulon) et parfois aussi d'écouler en commun les marchandises fabriquées individuellement. Ces différentes fonctions relatives à l'acquisition des biens qu'exerçait la corporation se retrouvent dans leur essence économique, affranchies de toutes leurs additions politiques, religieuses et familiales, dans quelques formes de l'association coopérative moderne tant économique qu'industrielle. Telles sont toutes les formes d'associations de producteurs urbains indépendants, puis les associations de producteurs ruraux pour les produits de laiterie, les semences, les volailles et les œufs, les bêtes de boucherie, les bêtes de somme, le miel, etc. ; et aussi les « associations coopératives artisanes » au sens étroit du mot selon le modèle des associations Schultze-Delitzsch.

Alors que l'association coopérative de producteurs est caractérisée surtout par l'indépendance individuelle de chacun de ses membres, l'association coopérative de production est par excellence l'union économique de membres agissant économiquement, qui ont renoncé à leur indépendance et à leur responsabilité privée pour faire valoir en coopération permanente et directe une entreprise ayant pour but l'acquisition de biens. Ces formes étaient connues durant le Moyen Age et furent exercées dans toutes les industries pour lesquelles un haut degré de coopération était

une condition économique indispensable : dans la construction des navires et des cathédrales, dans les exploitations minières et le commerce maritime, ne travaillaient que des associés (ou des compagnons qui, au point de vue social et économique, étaient leurs égaux); et si la direction possédait forcément l'autorité indispensable, la relation coopérative entre les membres n'en était pas moins caractérisée par le partage : le maître « travaille avec le compagnon dans la proportion de 1/3 ou de 1/2 des bénéfices ». A cette forme de coopération correspond de nos jours, réduite à sa plus simple expression économique, la société coopérative ouvrière de production *industrielle* sous la direction d'un chef choisi par les membres; mais cette ressemblance n'existe cependant que dans la conception des organisateurs et pendant les premiers temps de son existence. Elle doit fatalement et inévitablement se transformer en une organisation autoritaire. Nous aurons l'occasion de revenir sur ce point. L'association ouvrière de production *agricole*, par contre, est, comme nous l'avons vu, une personne coopérative complète, aussi n'est-elle pas soumise à cette transformation.

La scission de la population industrielle et surtout de la population industrielle des villes en entrepreneurs et ouvriers se manifeste *dans l'économie capitaliste* par la formation de deux classes importantes de personnes coopératives partielles ayant pour but l'acquisition des biens : les associations du capital d'une part, et les associations du travail d'autre part.

ββ) *Associations du « capital » et associations du « travail. »*

Les *associations du capital* comprennent : les sociétés commerciales ordinaires, les sociétés en commandite, les sociétés par actions, les sociétés à responsabilité limitée,

puis un certain nombre d'associations capitalistes comme les syndicats de producteurs. D'autres associations occupent une position intermédiaire entre les associations du travail et celles du capital : les sociétés de crédit mutuel, par exemple, sont souvent accusées de favoriser l'intérêt des petits capitalistes plutôt que l'intérêt de la classe pour l'encouragement de laquelle elles furent fondées à l'origine : les artisans et le petit commerce. Ceci n'est juste d'ailleurs que pour les sociétés de crédit mutuel selon le système Schultze-Delitzsch. Les caisses de secours de Raiffeisen ont réalisé en fait le but qu'elles visaient : ce sont des organisations de crédit de la classe moyenne « historique », des paysans et artisans, notamment dans les petites localités.

De même que les membres de cette classe moyenne occupent une place intermédiaire entre les capitalistes et les ouvriers, parce que, tout en étant autonomes, ils ne touchent cependant pas de profit, les associations dites artisanes représentent un degré intermédiaire entre les associations du travail et celles du capital.

Toutes les formes d'associations du capital que nous venons d'exposer peuvent servir à l'acquisition des biens les plus divers.

Elles sont plus rares dans l'agriculture. Ici l'entreprise individuelle prédomine. Ce n'est que très rarement et toujours infructueusement que l'on a fondé des sociétés par actions pour l'exploitation agricole. Les grandes sociétés coopératives de consommation anglaises ont eu tout aussi peu de succès avec les propriétés agricoles qu'elles acquirent et exploitèrent au moyen de leur capital social (*cooperative farming*). Il en fut de même des tentatives isolées des « agricoles productive associations » qui furent organisées notamment en Grande-Bretagne, une sorte de société par actions s'appuyant sur la petite épargne et dont le but était l'acquisition en commun d'une propriété agricole que quelques membres étaient chargés de faire valoir contre salaire.

Ces tentatives sont fatalement vouées à l'insuccès. L'agriculture exige, dans nos climats surtout, une adaptation rapide aux variations de la température et seul un directeur indépendant peut remplir les conditions indispensables. L'exploitation par des associés est ici presque impraticable ; ajoutons encore à propos de ces expériences, que la direction confiée à des fonctionnaires qui n'ont pas un intérêt aussi immédiat à la réussite de l'entreprise qu'un propriétaire est une autre cause d'insuccès ; l'« absentéisme » n'a jamais été en agriculture d'un rapport lucratif.

L'exploitation collective agricole présente des chances plus favorables lorsque les chefs peuvent procéder entre eux à la division du travail. C'est ce qui existe en Californie, par exemple, où l'un des associés s'occupe des grandes plantations d'arbres fruitiers, pendant que l'autre se réserve l'emballage et la mise en valeur commerciale et industrielle de la récolte.

A part ces quelques exceptions, l'industrie et le commerce forment le domaine proprement dit des associations du capital. L'industrie dans toutes ses branches, depuis l'extraction des matières premières, l'exploitation des mines, des forêts, des eaux (pêcheries maritimes) en passant par la grosse industrie jusqu'à l'industrie des objets manufacturés ; les moyens de communication : tramways et chemins de fer, omnibus, bateaux à vapeur, docks, télégraphes et téléphones ; enfin le commerce proprement dit : commerce de marchandises et commerce de l'argent, grands magasins, banques d'émission, banques hypothécaires, etc., toutes ces entreprises passent de plus en plus sous la direction d'associations capitalistes. L'entreprise individuelle ne parvient que très rarement à se maintenir à côté des géants capitalistes de l'association. Et, par le cours naturel de l'évolution amenant le morcellement de la propriété entre plusieurs héritiers, les grandes entreprises individuelles même deviennent tout au moins des compa-

gnies, lorsqu'on ne préfère pas les transformer en sociétés familiales par actions ou en sociétés analogues. Ce fut le cas pour la maison Rothschild, les Mendelsohn, etc.

On compte en général parmi les *associations du travail* les sociétés coopératives de consommation. Ceci est juste en ce que la plupart de ces sociétés ont été fondées et soutenues par des ouvriers citadins. Mais, au fond, il s'agit ici aussi d'associations d'un grand nombre de petits capitaux. Il en est de même des associations ouvrières de construction.

Nous pouvons encore, à la rigueur, considérer comme forme intermédiaire d'une autre sorte, les sociétés coopératives ouvrières de production industrielle. Elles sont bien fondées par des ouvriers : mais dès le moment de cette fondation, ceux-ci cessent d'être des ouvriers au sens strict du mot, c'est-à-dire des producteurs dépendants, des salariés. Ils deviennent des entrepreneurs indépendants, des producteurs. C'est pourquoi nous avons traité de ces sociétés sous la rubrique des associations de producteurs.

La seule forme pure d'association du travail est celle des *società dei braccianti*, les sociétés coopératives ouvrières telles que les connaît l'Italie. Ce sont des accords entre groupes, dont sont exclus les entrepreneurs, entre le commettant (d'une ville, par exemple) lui-même et une association ouvrière qui se charge de certains travaux (de terrassement, par exemple).

Enfin nous avons encore une forme intermédiaire d'une autre espèce, constituant un degré moyen entre la coopération partielle en vue de l'acquisition et la coopération en vue de l'administration des biens : c'est la dernière venue des associations ouvrières, le syndicat. Son objet principal est bien, il est vrai, de procurer à ses membres les plus hauts salaires possibles ; mais justement dans ce but, elle a aussi en général des fonctions d'administration collective, avant tout l'assurance et non pas toujours exclusivement l'assu-

rance contre le chômage, beaucoup des syndicats, surtout parmi les plus anciens, assurent aussi sur la vie, etc.

2. 2. *La coopération partielle en vue de l'acquisition des services.*

Lorsque le but final de l'association coopérative est l'acquisition non pas d'objets de consommation, mais de services, nous avons la coopération partielle en vue de l'acquisition des services.

Pour commencer ici aussi par les formes d'association les plus rudimentaires, l'on peut dire que chaque commissionnaire de village est au service d'une telle association. Les « Zweckverbände » (associations formées dans un but déterminé) sont déjà plus fortement organisées : sous cette rubrique se range, par exemple, toute union constituée dans le but d'organiser à frais commun un concert ou une représentation théâtrale. Il existe enfin des associations permanentes de cette sorte pour l'acquisition de services inférieurs ou supérieurs. Une association coopérative de propriétaires d'immeubles entretenant à frais communs un veilleur de nuit ou une équipe de pompiers, procure des services inférieurs ; de même un club, une association d'étudiants payant en commun un domestique. Les sociétés d'hygiène et les caisses de secours en cas de maladie qui paient à leurs médecins des honoraires fixes, les associations de renseignements juridiques qui engagent des avocats, les sociétés artistiques qui organisent des représentations théâtrales, etc., les sociétés scientifiques qui organisent des conférences, procurent des services d'ordre supérieur ; les associations cultuelles qui paient les ministres du culte et les unions scolaires libres qui paient leurs professeurs, sont des personnes partielles coopératives pour l'acquisition de services d'ordre supérieur.

3. 3. *La coopération partielle en vue de l'administration.*

Dans l'administration proprement dite, c'est-à-dire le travail de conservation des valeurs prêtes à être utilisées, les associations partielles de droit privé fondées par le libre arbitre ne jouent qu'un rôle des plus minimes. Néanmoins elles ne font pas entièrement défaut. Nous rangerons, par exemple, dans cette catégorie, les sociétés qui assurent à leurs membres l'entretien de bibliothèques, de collections, etc.

Cette partie de l'activité économique qui, à l'origine, était exercée exclusivement par la famille au sens large, a été presque entièrement abandonnée aux deux personnes collectives qui doivent leur origine à sa différenciation. Ce sont la famille au sens étroit et l'Etat, en tant que ce dernier est personne collective *économique*. La famille s'est réservé la part du travail d'administration concernant directement l'économie personnelle de la personne économique isolée, l'administration individuelle ; l'Etat s'est chargé de la part concernant la collectivité, l'*administration collective* des valeurs existant dans l'économie sociale de la société économique : la protection des hommes eux-mêmes et de leurs biens.

b) **Les personnes économiques de droit public.**

L'Etat.

Les personnes économiques de droit public sont toutes, évidemment, des personnes collectives.

Il n'est question ici que de l'« Etat » au sens sociologique, de l'Etat avec toutes ses subdivisions, en tant que ces institutions « agissent économiquement », c'est-à-

dire acquièrent et administrent des biens en vue d'un but déterminé.

Mais, comme nous le savons, l'Etat au sens sociologique a une double essence.

Il est, de par son origine et ses fins, l'organisation autoritaire d'un groupe de sujets par un groupe de dominateurs, dont le but est l'exploitation permanente des premiers, c'est-à-dire l'appropriation gratuite d'une part du résultat de leur travail.

Mais justement, dans l'intérêt de cette exploitation *permanente* de la classe inférieure, considérée comme un moyen approprié, la classe dominante, ainsi que nous l'avons déjà exposé, se voit contrainte de faire de l'Etat une organisation de protection légale et de défense extérieure. Par là, il revêt immédiatement à côté du trait caractéristique d'organisation de classes celui d'une organisation ayant pour but l'intérêt général.

Notre étude doit tenir compte également de ce double caractère de l'Etat. Nous distinguons donc dans l'Etat et ses subdivisions les institutions économiques d'intérêt général de celles de l'intérêt de classe : ou bien, en d'autres termes, les personnes de droit public du moyen économique et les personnes de droit public du moyen politique.

1. *Les personnes collectives de l'intérêt général.*

Les personnes collectives de l'administration.

Les personnes collectives économiques sont l'Etat même et ses subdivisions administratives en tant qu'ils n'acquièrent et n'administrent pas au service de l'intérêt de classe ; par conséquent, l'Etat même, puis les provinces, les districts, arrondissements, cantons et en d'autres Etats les départements, gouvernements, paroisses, etc.

Toutes sont des personnes économiques en tant qu'elles

acquièrent et administrent des valeurs, biens ou services, en vue de la satisfaction des besoins collectifs.

L'acquisition s'effectue généralement en vertu du droit légal du prélèvement de l'impôt qui est concédé à ces organisations. A cet effet, elles sont constituées juridiquement comme sociétés investies d'un pouvoir coercitif, autorisées à mettre à contribution toutes les personnes rentrant dans leur domaine, conformément aux lois existantes. Celles-ci déterminent la quote-part selon les moyens de chacun, par exemple, pour les impôts et le service militaire, dont sont exemptés les enfants, les vieillards, les femmes et les infirmes ; ou en tenant compte des charges de chaque individu, lorsqu'elles frappent moins lourdement le père d'une nombreuse famille et dispensent le fils soutien de famille du service militaire ; ou encore lorsqu'elles gardent la réserve de l'armée territoriale, composée en grande partie de pères de famille, pour la défense du territoire, etc. D'autres lois encore libèrent certaines personnes des redevances, soit entièrement (l'exterritorialité des diplomates étrangers), soit partiellement (les fonctionnaires publics dispensés des impôts communaux et autrefois les instituteurs exemptés du service militaire).

Dans un petit nombre de cas, l'acquisition des valeurs exigées pour le besoin collectif s'effectue de telle sorte que les personnes collectives de droit public organisent et entretiennent elles-mêmes des entreprises d'acquisition, soit sous la forme de monopoles ou de régies excluant toute concurrence privée, soit sous la forme d'entreprises entrant en concurrence avec des entreprises privées : citons, d'une part, le monopole des postes et télégraphes et des chemins de fer, de la monnaie, les monopoles que possèdent certains Etats pour la vente du sel, des spiritueux, des allumettes, du tabac, etc. ; et, d'autre part, les régies nationales relatives aux domaines, aux forêts, aux mines, aux salines, les régies communales du gaz, de l'eau, des tramways, etc.

L'intérêt général est toujours mis en avant comme motif de l'établissement et du maintien de ces entreprises et assez souvent avec raison, bien que la cause politique : l'intérêt de classe, n'y fasse jamais entièrement défaut. Très souvent aussi, il est vrai, l'intérêt de classe se dissimule sous le pavillon de l'intérêt général.

Le caractère utile ou nuisible des entreprises de l'Etat considérées séparément est sujet à discussion, et selon le degré de civilisation et l'organisation sociale, selon les relations d'autorité et les buts de l'Etat, l'on pourra décider s'il convient d'approuver ou de blâmer les entreprises de l'Etat en général et en particulier le monopole d'une marchandise déterminée. L'adversaire des monopoles de vente lui-même pourra être tenté de proposer un monopole de l'alcool, par exemple, si le point de vue d'*hygiène sociale* ou d'*éthique sociale*, qui exige la restriction du fléau de l'alcool, lui semble plus important que le point de vue d'*économie sociale*, décisif pour lui en toute autre circonstance. Dans les conditions actuelles de l'économie, on pourra recommander avec raison en nombre de cas l'introduction de la régie municipale (pour les tramways, par exemple). Mais tout ceci est du ressort de l'économie pratique.

Quoi qu'il en soit, le domaine proprement dit des personnes collectives d'intérêt général est l'*administration*, c'est-à-dire la protection des hommes et de leurs biens contre les dommages et la ruine : protection des frontières à l'extérieur et protection légale au sens le plus large du mot à l'intérieur : protection de l'ordre, de la propriété, des mœurs, de la santé publique, etc. La fonction principale de l'Etat dans l'économie pure est véritablement une fonction de « veilleur de nuit » ; seule la confusion de toutes les fonctions qui règne dans l'économie politique le contraint, dans l'intérêt général même, d'assumer d'autres fonctions que celle-là, lorsqu'il ne le fait pas simplement

dans l'intérêt de classe des dirigeants. Dans la fédération libre de l'avenir, des associations indépendantes pourront se charger d'une grande partie des travaux que doivent assumer de nos jours les organisations coercitives publiques, l'intérêt privé n'offrant actuellement pas une garantie suffisante pour une bonne administration *permanente*. Nous avons surtout en vue ici l'administration des biens naturels : les mines et notamment les forêts, que l'on ne pourrait guère confier, sans dommage pour la collectivité, à l'arbitraire individuel.

Parmi les tâches qui échouent en partage aux personnes collectives de droit public, nous pouvons placer le soutien des indigents qui ne sont pas à la charge d'une personne économique privée, soit qu'il n'existe pas de personne responsable assumant l'obligation alimentaire, soit que cette personne existe mais ne puisse être contrainte au paiement. La personne collective satisfait ici le besoin collectif d'altruisme : un dernier vestige du système communiste de répartition entre les membres d'une même famille. C'est la tâche des administrations des orphelinats, des asiles pour les vieillards, les malades, les infirmes, les aveugles, les aliénés, etc., etc.

2. Les personnes collectives de l'intérêt de classe.

Classes et partis.

« Deux âmes vivent dans le sein de l'Etat : l'une veut se séparer de l'autre » : l'âme de classe est en lutte avec l'âme de l'intérêt général. Dans l'Etat féodal la classe dirigeante possède ouvertement, de par les lois existantes, le privilège formel de l'administration publique. En vertu des lois en vigueur, des méthodes électives, etc., la classe dirigeante possède encore en fait, dans l'Etat constitutionnel, le monopole de l'administration publique et elle s'en sert

pour accaparer gratuitement, en faveur des exploitations personnelles de ses membres, une partie du produit du travail des classes inférieures. Nous reviendrons sur ce sujet dans le chapitre de l'acquisition des biens. Qu'il suffise de constater ici que la classe dirigeante dans l'État et ses subdivisions constitue une personne économique collective d'acquisition s'appuyant sur le droit public.

Toute action amenant inévitablement une réaction à un degré supérieur de l'évolution, il se forme, en antagonisme avec cette organisation, une organisation des classes inférieures dont le but est d'arriver à diminuer, dans la mesure du possible, la contribution sur le travail prélevée par la classe dirigeante. Elles mènent contre cette dernière la lutte politique de classe, à laquelle vient se joindre à un degré plus élevé de civilisation la lutte économique. A un moment donné, une partie de la classe inférieure, les possesseurs de la propriété mobilière, est reçue dans la classe supérieure qui jusqu'alors ne se composait que de propriétaires fonciers. Dès lors, il existe concurremment un double antagonisme d'intérêts et de classes : antagonisme entre la classe dirigeante ainsi augmentée d'une part et la classe inférieure privée de ses anciens chefs d'autre part ; et, à l'intérieur même de la classe dirigeante, règne tout comme auparavant la lutte entre les deux éléments du « moneyed » et du « landed interest ».

Ces faits sont du ressort de la sociologie générale ou des sciences politiques. Ils ne nous intéressent dans l'économie qu'en temps que les classes se présentent comme des « personnes économiques », qui acquièrent et administrent dans un but donné les biens et les services.

Les personnes collectives de l'intérêt de classe se distinguent de celles de l'intérêt général que nous venons d'observer en ce qu'elles ne constituent pas des organisations avec une puissance coercitive, ayant qualité pour lever des impôts. Elles embrassent un cercle de personnes assez

vaguement limité, mais ce sont néanmoins des réalités effectives ayant une influence incommensurable sur l'économie sociale, encore que parfois un de leurs membres se dérobe à leur domaine d'influence et à leur volonté collective et se mette pour des motifs quelconques au service des personnes collectives du parti opposé.

Ces cas ne sont d'ailleurs que des exceptions. L'individu ne parvient que très rarement à secouer les chaînes que les idées, les opinions et les préjugés, les intérêts économiques de son groupe lui ont imposées. Les transuges sont presque exclusivement des « déclassés » qui, économiquement, n'appartiennent plus à la classe dans laquelle ils naquirent. La coercition intérieure qui résulte du fait de faire partie d'un groupe remplace la coercition extérieure des lois ; aussi longtemps qu'elles sont véritablement organisations de l'intérêt de classe, les personnes économiques se procurent aisément, le plus souvent par des contributions volontaires, les biens et les services nécessaires à leurs buts, et cela tout aussi sûrement et amplement que peuvent le faire les sociétés investies d'un pouvoir coercitif.

A un certain degré de civilisation ces personnes collectives sont organisées régulièrement en *partis*. Nous nous contenterons d'indiquer ici qu'un parti est presque toujours sociologiquement et devient toujours à la longue le représentant d'un groupe économique d'intérêts, quel que soit le manteau idéologique qu'il revête, d'ailleurs, avec la meilleure foi du monde. Ceci est vrai même pour les petites minorités des partis nationaux comme en Allemagne les fractions des Polonais, Danois, Alsaciens et Guelfes. Dès que la solidarité d'intérêts cesse d'exister, les anciens partis se divisent, dès qu'elle se rétablit, les anciens adversaires s'unissent.

Enfin tous les partis, en tant qu'ils perçoivent des cotisations, publient des journaux, des brochures, des comptes rendus, qu'ils paient des orateurs et des instructeurs, qu'ils

préparent les élections nationales, cantonales et municipales et rémunèrent leurs représentants, sont des personnes économiques collectives de droit public au service de l'intérêt de classe.

3. *La personne collective autoritaire de l'Etat préconstitutionnel.*

Depuis que les droits de propriété sur l'homme lui-même ont été abolis, les individus privés, vivant dans la société économique de l'Etat constitutionnel, ne peuvent former une personne collective *coopérative* que par la voie du contrat mutuel.

Il ne faut pas nous laisser induire en erreur par le fait que très souvent dans les grandes exploitations agricoles, industrielles et commerciales, ce que l'on appelle les grandes entreprises, il existe en fait entre les entrepreneurs et les employés une relation d'*autorité*. Entrepreneurs et employés, ne l'oublions pas, ne constituent pas une personne économique collective de par le fait qu'ils sont en relations mutuelles sur un marché, le marché du travail.

Il faut se garder de confondre deux choses très différentes : les personnes économiques collectives de droit privé ne peuvent être formées dans l'Etat constitutionnel que par des « associés » ayant part à la fortune, à la responsabilité et à la volonté collective.

Ce n'est que lorsque les ouvriers sont intéressés au succès d'une entreprise, dans la « participation aux bénéfices », qu'ils forment avec les entrepreneurs une ébauche de personne économique partielle de l'acquisition : une simple ébauche le plus souvent. Car la participation aux bénéfices, quand on y regarde de près, n'est le plus souvent qu'une forme déguisée du travail à la pièce ou une prime d'assurance contre les grèves. L'espoir si longtemps bercé de résoudre de cette manière la question sociale n'est qu'une

vaine utopie. En dépit de la propagande intense que lui font ses partisans, cette forme de la rémunération du travail ne gagne pas de terrain et ne joue dans la vie économique qu'un rôle insignifiant.

La *personne collective autoritaire* a dominé la société aux époques antérieures à l'Etat constitutionnel.

Alors que les personnes collectives coopératives présentent une constitution *démocratique* fondée sur l'égalité des droits de tous ses membres et un gouvernement choisi parmi les membres et élu par eux, la personne collective autoritaire se distingue par une constitution *aristocratique* fondée sur l'inégalité et gouvernée par une autorité établie légalement.

Le type le plus ancien de cette personne collective autoritaire est la famille patriarcale de la période nomade, l'économie pastorale des « rois des tribus », ainsi que les nomme la Bible. Le groupe entier soumis au patriarche : parents, protégés et esclaves, acquiert et administre en commun.

Si le patriarcat ne fut que l'extension aux relations économiques de l'autorité naturelle du père de famille sur la femme et les enfants (autorité qui trouva un appui considérable dans le besoin religieux de la population, le patriarche étant le seul intermédiaire autorisé entre les puissances de l'autre monde et la tribu, l'unique détenteur des mystères du culte), cette autocratie légale, acquise pendant la période nomade, se reporta plus tard, par un phénomène inverse, sur le cercle étroit de la famille et des dépendants directs auquel la tribu patriarcale, sous l'influence de la vie sédentaire, se trouva de nouveau restreinte. Rappelons-nous la « *patria potestas* » du père de famille romain, le droit de vie et de mort sur ses enfants libres, les « *liberi* », et sur ses esclaves, les deux piliers de son autorité : aujourd'hui encore, le mot même témoigne de son origine : famille vient de « *famulus* » et le « *famulus* » était à Rome l'esclave.

De nos jours encore, au point de vue juridique, la famille au sens étroit est patriarcale ; l'autorité légale du père et du mari sur les enfants et sur l'épouse subsiste encore.

Nous devons encore mentionner ici, comme ayant une certaine importance théorique, la personne collective autoritaire de la « grande exploitation privée », notamment celle de l'antiquité fondée sur le travail des esclaves et celle de l'État féodal fondée sur le travail des serfs. Elles se distinguent l'une de l'autre en ce que l'esclave ne possédait ordinairement ni ménage séparé, ni famille, alors que le serf avait généralement l'un et l'autre. Le contraste est du reste affaibli par le fait qu'il y eut aussi dans les « villæ » du Moyen Age de véritables esclaves, et que d'autre part, il y a toujours eu dans les « latifundia » de l'antiquité quelques esclaves mariés ayant leur ménage séparé, notamment le « villicus, » l'administrateur.

Partout où les esclaves et les serfs ont leur ménage individuel, nous avons affaire à une personne collective compliquée, à une grande exploitation complète renfermant un certain nombre de petites économies complètes ; on peut comparer cette formation à l'une de ces cellules géantes se présentant parfois dans les tissus pathologiques, qui renferment un certain nombre de cellules de grandeur normale. Elle constitue historiquement la transition entre la grande exploitation privée et la personne complète de la petite économie domestique. Lorsque le maître permettait à l'esclave, lorsque le seigneur féodal permettait à l'artiste ou à l'artisan serf d'offrir librement leurs services sur le marché public, moyennant paiement de la capitation et sous réserve de certains droits (en particulier des droits d'héritage), ils préparaient ainsi l'émancipation du serf et, à la longue, la dissolution de la grande exploitation privée.

REMARQUE FINALE

Il n'est peut-être pas superflu de noter en outre que le même individu peut très bien appartenir à un grand nombre de personnes économiques différentes et qu'en réalité c'est le cas le plus répandu. Il peut être unique entrepreneur d'une exploitation quelconque d'acquisition, par conséquent personne économique individuelle, et de plus membre d'une petite économie familiale, comme « chef de famille », puis citoyen d'un État et d'une commune, membre d'une association coopérative de producteurs, actionnaire de plusieurs sociétés par actions, membre d'un syndicat, associé dans une compagnie à responsabilité limitée, membre d'une société coopérative de consommation, d'une société de crédit mutuel, d'une association de construction, membre payant d'un parti politique, conseiller municipal et avoir un poste administratif, être juré ou prud'homme et membre de plusieurs sociétés scientifiques, artistiques et de bienfaisance ; toute la diversité de la vie moderne se reflète dans la variété de ces institutions, qui nous intéressent dans l'économie en tant qu'elles servent à l'acquisition ou à l'administration des biens et qu'elles ont justement pour but l'intérêt *général* parce qu'elles tentent de satisfaire par la coopération une multiplicité de buts *individuels*.

B. Les organes de la société économique.*Les marchés et le marché.*

Toutes ces personnes économiques constituent la société économique : l'économie sociale est pour leurs économies personnelles le moindre moyen en vue de l'acquisition et de l'administration des biens.

A vrai dire, il n'y a pas d'organes intermédiaires entre les personnes économiques et la société économique : il ne peut exister de relations qu'entre des personnes. Des expressions comme « mouvement du marché entre l'Allemagne et l'Autriche », « entre la ville et la campagne », « entre la Silésie et le Brandebourg » ne désignent pas autre chose que les relations économiques entre l'ensemble des personnes économiques résidant dans l'une ou l'autre de ces localités. De plus, il ne s'agit ici que des relations qui ont été nouées, entretenues et rompues entre des personnes indépendantes pour des motifs individuels et qui constituaient un moindre moyen devant servir à l'économie personnelle.

Il est néanmoins légitime, non seulement pour des raisons pratiques, mais aussi pour des raisons théoriques, de considérer certains agrégats locaux de personnes économiques comme des organes intermédiaires entre les différents organes élémentaires et la société économique elle-même, comme des *organes* de la société économique ou des sociétés économiques d'ordre inférieur.

Pour des raisons *pratiques* d'abord, parce que c'est seulement de ce point de vue que l'économique pratique peut s'orienter dans les questions qui regardent la politique commerciale internationale et la politique nationale et internationale touchant les voies de communication. Lorsque le mouvement d'échange entre les sociétés économiques de Silésie et de Brandebourg a atteint une certaine importance, il devient alors du point de vue économique avantageux d'acquiescer et d'administrer certaines installations coûteuses de transport : chemins de fer, canaux, etc. ; lorsque le mouvement d'échange entre la ville et la campagne croît rapidement, on peut élever des halles ; lorsque le mouvement d'échange entre l'Allemagne et l'Autriche se modifie quant à la quantité ou la qualité, les autorités gouvernementales ont à étudier de nouveaux problèmes pratiques touchant la

politique douanière et la politique des chemins de fer, parfois même la politique monétaire et financière (droit de change international, chèques), la politique postale (diminution du port des lettres).

Mais c'est surtout pour des raisons théoriques que l'on peut légitimer la division de l'édifice de la grande société économique en trois parties : les *organes élémentaires* ou personnes économiques, les *organes proprement dits* ou sociétés d'ordre inférieur et le grand *organisme* lui-même.

Essayons de représenter graphiquement les relations existant entre une personne économique quelconque A et toutes les personnes avec lesquelles celle-ci est en relation d'échange. Prenons une carte du monde, marquons-y A et tous ses fournisseurs et clients de B à X et relierons A à B, C, D, etc., par des lignes dont la grosseur corresponde à la valeur des biens et services échangés. Nous avons alors une figure en forme d'étoile très irrégulière : quantité de lignes courtes et longues, fines et épaisses qui se croisent toutes en A.

Si A n'est pas par hasard un exportateur ou un importateur en gros, nous constaterons que les lignes sont ordinairement d'autant plus épaisses qu'elles sont plus courtes, d'autant plus fines qu'elles sont plus longues. En d'autres termes, nous remarquerons sur notre figure un petit noyau très dense qui remplit sur la carte un tout petit cercle. Au delà de ces lignes très grosses d'autres plus fines se prolongent, et seules quelques lignes très minces et très longues vont atteindre les points géographiques les plus éloignés de notre planète.

Imaginons maintenant que, sur un globe terrestre, on fasse de même pour chacune des personnes économiques de l'économie mondiale. Nous obtenons alors un réseau de lignes d'une forme très irrégulière. A certains endroits une infinité de lignes courtes mais épaisses se croisent, formant un réseau à mailles très serrées ; même si notre carte était

dressée à une énorme échelle, les lignes se confondraient forcément et ne pourraient être rendues que par une tache uniforme. Ces points d'intersection sont entourés de réseaux dont les mailles s'élargissent de plus en plus vers l'extérieur, jusqu'à ce qu'elles arrivent à n'être plus que le croisement de quelques lignes minces et rares.

Cette carte examinée à une certaine distance ne nous donne pas l'impression de points isolés, mais de groupes unis entre eux plus ou moins intimement. Nous distinguons clairement, dès que nous connaissons la signification du dessin, de petites sociétés économiques étroitement unies et ayant une circulation très dense, inscrites dans de plus grandes sociétés économiques ayant une circulation moindre, auxquelles elles paraissent soumises ; et nous voyons ces sociétés plus importantes réunies à leur tour par un réseau de circulation à mailles relativement écartées en une société unique.

La théorie doit tenir compte de cette différence qualitative dans les relations mutuelles des personnes économiques ; nous devons donc distinguer, comme sociétés économiques d'ordre inférieur, les groupes de personnes présentant différents degrés d'importance pour le trafic : leur réunion, leur ensemble constitue la société économique en général.

Ici comme dans la biologie le processus de l'évolution dans le temps se reflète dans la structure et la disposition des organes dans l'espace. De même que dans l'organisme humain, tous les degrés de la différenciation et de l'intégration, toutes les phases de l'évolution coexistent aujourd'hui encore dans le supraorganisme de la société économique : les économies de village formant les économies de la cité ou du canton ; celles-ci amalgamées en économies du territoire ou de l'Etat, celles-ci à leur tour en économies nationales et ces dernières intégrées dans l'économie internationale et mondiale. L'une après l'autre, ces formes ont perdu de plus en plus leur indépendance économique, leur autonomie, elles

se sont intégrées de plus en plus, à mesure qu'elles se différencient les unes des autres ; bref, elles sont devenues des organes du grand organisme, des groupes d'organes élémentaires, qui se trouvent en relations d'échange plus étroites avec leurs propres organes qu'avec ceux des autres groupes.

Abandonnant le langage figuré nous dirons :

Ces sociétés économiques devenues dépendantes étaient à l'origine autonomes dans toutes leurs fonctions essentielles, c'est-à-dire dans l'échange de toutes les marchandises de première nécessité et de confort. Il n'existait entre elles qu'un faible commerce limité aux objets de luxe. Ce n'est que graduellement qu'elles devinrent toujours plus dépendantes les unes des autres pour quelques marchandises de confort d'abord, puis de première nécessité ensuite.

Pour quelques-unes de ces marchandises mais non pour toutes ! Un grand nombre de marchandises ne parcourt encore qu'un cercle minime, leur échange ne réunit qu'un nombre limité de personnes économiques matériellement proches les unes des autres en une société économique secondaire. L'usage désigne ce groupe de personnes et leurs relations d'échange par le terme de « marché » : chaque marchandise isolée a son marché et l'ensemble de tous ces marchés isolés constitue le « marché » tout court, c'est-à-dire l'économie sociale de la société économique tout entière.

Nous connaissons déjà la loi qui détermine l'étendue du marché : c'est la loi de la résistance relative de transport. Plus la résistance de transport est considérable relativement à la valeur de la marchandise, plus le marché est petit ; plus cette résistance est minime, plus le marché est grand.

Nous savons aussi qu'il y a des résistances de transport politiques aussi bien que matérielles. Toutes deux déter-

minent l'extension du marché, c'est-à-dire l'étendue dans l'espace du cercle de relations existant entre les acheteurs et les vendeurs d'une marchandise quelconque.

La résistance politique joue un grand rôle dans l'économie internationale. Les douanes et les difficultés de frontières contribuent considérablement à diminuer l'extension du marché. Elle peut aussi entraver les relations économiques même à l'intérieur du pays, lorsque, par exemple, l'intérêt de classe d'un groupe puissant met obstacle à une amélioration des moyens de transport indiquée par des raisons de pure économie. Il arrive souvent que la situation privilégiée des propriétaires dans les conseils municipaux a pour conséquence de restreindre le marché des logements, lorsque ces propriétaires réussissent, par exemple, à empêcher l'établissement de nouvelles lignes de tramways qui livreraient à la construction de nouveaux terrains.

Puis, même sans obstacles politiques, la conséquence inévitable de la résistance matérielle de transport est que les marchandises n'ayant qu'une valeur minime par unité de poids possèdent un marché beaucoup moins étendu que celles de plus haute valeur. Ceci repose, comme nous le savons, sur le fait que les frais de transport qui sont approximativement les mêmes pour toutes les marchandises absorbent une plus faible proportion des bénéfices pour les objets précieux que pour les objets de moindre valeur.

C'est pour cette raison que, depuis les temps les plus reculés, presque toutes les sociétés économiques du monde entier ont été intégrées en un marché universel de pierres et de métaux précieux. Et pour la même raison, d'autre part, il est peu probable que le marché du lait puisse jamais atteindre une grande étendue, car cette marchandise se gâte rapidement et se transporte difficilement. Pourtant il ne faut pas dire : « jamais », jusqu'à une date assez récente la viande de boucherie était considérée

comme peu transportable, et pourtant le marché anglais est approvisionné aujourd'hui par d'énormes quantités de moutons tués en Australie et expédiés d'un hémisphère à l'autre à l'aide d'appareils frigorifiques. Il pourra en être de même pour le lait ; lors de la grève des laitiers nous avons reçu à Berlin du lait du Danemark, expédié dans des réfrigérants, et nous en recevrons peut-être encore, si l'on n'avait fait intervenir artificiellement des résistances politiques de transport.

En résumé, à chaque étape de l'évolution historique, nous avons *simultanément, sur un espace donné*, différentes sociétés économiques concernant des marchandises de transportabilité diverse et de prix divers. Depuis le marché mondial de l'or et des pierres jusqu'au marché très restreint des primeurs, il existe une foule de marchés d'étendue et d'intensité diverses qui ne sont pas seulement enfermés les uns dans les autres mais qui souvent encore sont superposés les uns aux autres.

Ce que nous avons constaté pour le marché des marchandises s'applique également au marché des services. Les services inférieurs de valeur et de prix minime ne demandent qu'un marché local, car les frais de transport sont d'autant moins grands que le service est plus important et plus chèrement rémunéré. La perte de temps et l'indemnité de voyage deviennent insignifiants par rapport aux honoraires payés pour un service d'ordre supérieur. C'est pourquoi le champ d'activité d'un médecin capable peut s'étendre sur toute une grande ville ou sur un canton, celui d'un conseiller spécialiste éminent sur tout un continent et celui d'un ténor sur le monde entier. Et lorsque le service peut être séparé de la personne et transporté à peu de frais comme, par exemple, le manuscrit d'une œuvre littéraire d'un auteur célèbre, le tableau d'un grand peintre, des disques de phonographes renfermant un « air » de Caruso, alors la circulation s'étend

considérablement, même lorsqu'il s'agit de produits inférieurs.

Ces marchés spéciaux doivent maintenant, pour des raisons diverses, concorder plus ou moins exactement avec les sociétés économiques jadis autonomes et maintenant plus ou moins intégrées.

Tout d'abord, en effet, le trafic, par suite de la loi d'inertie, suit longtemps les voies accoutumées. Même l'« economical man » qui est supposé savoir reconnaître immédiatement son avantage et qui veut et peut le poursuivre, l'« economical man », absolument dépourvu de toute indolence et de toute sensiblerie, ne change pas immédiatement ses relations d'affaires, dès qu'un léger avantage s'offre à lui. En effet, en affaires, il veut traiter d'une façon continue et non pas une fois par hasard avec chaque correspondant; aussi il ne se décide que difficilement et pour des avantages évidents, à rompre avec l'ancien correspondant pour nouer d'autres relations, dont il est difficile d'apprécier immédiatement la durée et les risques. Et si ceci est vrai pour l'« economical man », combien plus encore pour le marchand empirique qui n'est pas une machine à calculer pure et simple, qui pèse avec défiance la peine et le danger attachés à de nouvelles relations et qui n'est même pas absolument inaccessible aux questions de sentiment — quand elles ne lui coûtent pas trop cher.

Enfin, toutes choses restant égales, pour un grand nombre de marchandises les débouchés habituels offrent moins de résistance; autrement dit, l'échange à l'intérieur d'un certain cercle représente le moindre effort, le moindre moyen. Depuis longtemps ces chemins fréquentés sont débarrassés de tous les obstacles; de même dans le cerveau les associations d'idées souvent répétées deviennent plus faciles. Sur les voies habituelles tout s'enchaîne aisément et sans heurt, toutes les industries auxiliaires sont exercées et équipées comme il convient, toutes les relations connues et

maintenues par la confiance réciproque. Une fabrication nouvelle aura à opposer à tous ces avantages un prix de vente beaucoup plus bas avant de pouvoir même tenter d'entrer en concurrence.

Même dans ce cas, d'ailleurs, sa victoire est loin d'être assurée. Le danger imminent de la perte de débouchés rassemble toutes les forces sur le champ de bataille. Les vendeurs menacés baissent les prix, soit en perfectionnant la fabrication, soit, comme c'est trop souvent le cas, en diminuant les salaires (les tisserands silésiens). Et lorsqu'il s'agit d'une invasion de produits étrangers, ils appellent à leur aide l'autorité de l'État, leur parti politique, afin de distancer l'adversaire par l'introduction de résistances politiques de transport (douanes, tarifs de chemins de fer).

C'est surtout pour cette raison que les économies nationales se présentent encore dans notre économie mondiale déjà si fortement intégrée, comme des sociétés économiques distinctes bien caractérisées, encore autonomes dans les limites de leurs frontières.

Les frontières politiques, artificielles ou naturelles, agissent sur le corps croissant de l'économie mondiale comme des liens indéchirables, sur un arbre grandissant : elles tracent sur l'écorce des cicatrices qui divisent l'arbre en plusieurs parties, réunies il est vrai, mais néanmoins distinctes.

Cette restriction politique artificielle à l'extension des marchés n'a que peu d'importance pour l'économie théorique; celle-ci doit, au contraire, si elle veut dominer son objet, considérer du point de vue de l'économie mondiale ce qui appartient en fait à l'économie mondiale.

Nous aurons à constater qu'un grand nombre des erreurs fondamentales de l'économie actuelle provient de ce qu'elle fait entrer de force dans les cadres de l'économie nationale des phénomènes qui appartiennent à l'économie

mondiale. Mais pour l'économique pratique, la connaissance de l'étendue diverse des différents marchés, qu'il s'agisse de marchandises ou de services, est d'une importance considérable : ce n'est que sur cette base qu'elle peut agir.

LIVRE TROISIÈME

ÉCONOMIQUE SOCIALE

L'économie sociale.

PREMIÈRE PARTIE

Economique personnelle

L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

CHAPITRE VII

LES OBJETS DE L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

Les valeurs.

Agir économiquement signifie dans notre terminologie : employer des choses qui coûtent d'après le principe du moindre moyen.

La première chose qui coûte à l'animal, c'est son propre travail qu'il emploie économiquement pour *se procurer* sa nourriture.

La notion de chose qui coûte ne peut s'étendre au reste non consommé de la nourriture qu'à partir du moment où l'organe de préhension se distingue de l'organe de mastication et où un acte d'acquisition préalable a procuré une quantité de nourriture dépassant ce qui peut être consommé immédiatement. Dès que l'animal a compris qu'il

peut satisfaire au moyen de ce reste un besoin futur, il l'emploie économiquement et l'*administre* selon le principe du moindre moyen, autrement dit il le préserve soigneusement de la perte et de la corruption.

Alors seulement nous pouvons parler d'un acte d'« économie ». Il existe alors un cercle complet.

En dépensant une chose qui lui coûte : l'énergie physique, l'animal s'est procuré sa nourriture ; en administrant cette seconde chose qui coûte : la nourriture (elle lui coûte parce qu'elle représente une dépense d'énergie), il pourvoit à un besoin futur. Par l'administration la vie consciente s'étend pour la première fois sur l'avenir.

L'économie, au sens strict du mot, est la chaîne ininterrompue de ces actes économiques, dès qu'ils se manifestent dans l'intention (l'intention peut ne pas être suivie d'effet). Dans tous les cas où l'énergie obtenue par la consommation actuelle d'une nourriture préalablement administrée, sera employée à acquérir et à administrer une nouvelle quantité de nourriture, nous nous trouvons en présence de l'économie proprement dite.

Déjà aux degrés supérieurs de la vie animale, les choses qui coûtent sont acquises et administrées pour la satisfaction d'autres besoins que ceux de la faim : les nids, les terriers, les constructions lacustres servent au besoin de logement des oiseaux, des blaireaux, des renards, des castors, des fourmis, des termites, des abeilles ; les objets brillants et bigarrés, au besoin de jeu des corbeaux ; certaines espèces de fourmis exercent même une sorte d'élevage et entretiennent des pucerons dont elles traitent le suc laiteux et sucré.

Si l'on voulait considérer les relations de ces deux espèces comme une exploitation économique des pucerons par les fourmis, ceux-là seraient un véritable capital semblable à ce que sont pour l'homme les bêtes à lait. Toutefois il ne s'agit ici que d'un cas de coopération de deux êtres d'espèce

différente, que l'on nomme symbiose. L'économie animale ne connaît que deux phases : l'*acquisition* d'objets prêts à être utilisés, c'est-à-dire des « biens derniers », ou biens de consommation que nous nommerons de préférence « *biens d'utilisation* » et leur *administration*. C'est pourquoi elle n'a aussi ordinairement que deux objets, l'énergie corporelle propre et le bien d'utilisation. Ce n'est que dans des cas isolés que l'on peut distinguer un troisième objet de l'économie animale, le *bien destiné à l'administration* des biens d'utilisation : en tant, par exemple, que le terrier du hamster est non seulement une demeure mais aussi un grenier à blé, il est un bien servant à l'administration.

L'économie humaine ne comprend plus seulement deux phases mais trois : acquisition du bien destiné à l'acquisition, du bien-outil par l'énergie corporelle, acquisition du bien servant à l'administration au moyen du bien-outil, et finalement l'administration. Elle a par suite au moins trois et souvent quatre objets : l'énergie corporelle, le bien-outil, le bien servant à l'administration, le bien d'utilisation.

Ces quatre objets se divisent naturellement en deux classes, dont l'une comprend la force de travail et l'autre les biens.

A un échelon supérieur, dans la société économique humaine organisée et agglomérée autour d'un marché, l'instinct économique s'exerce sur une nouvelle classe d'objets : ce que l'on est convenu d'appeler les « *relations et droits* ». On entend par là certaines *positions de force* qui existent dans la « nature » même de la société économique ou qui y ont été établies par le droit politique ; ces positions de force sont des objets de l'instinct économique en ce qu'elles facilitent et parfois même peuvent seules rendre possibles l'acquisition et l'administration de certains moyens de jouissance, tout comme le feraient des biens destinés à l'acquisition.

En s'emparant de tous ces biens, l'économie humaine s'est étendue sur toutes les classes d'objets sur lesquels elle peut s'exercer. Le nombre et le genre de biens se multipliera de plus en plus, mais la formation de nouvelles espèces est inconcevable. Le domaine entier de l'économie humaine est formé par le travail, les biens et les positions sociales de force.

Ces objets possèdent une valeur *parce qu'ils coûtent*. On peut les embrasser sous la rubrique générale d'« objets de valeur » (Wertding) ou plus brièvement de « valeurs ». La force de travail et les biens ont été de tous temps les objets de l'économie humaine primitive, les positions de force n'existent que dans la société économique développée. On peut opposer les *objets de valeur d'ordre inférieur : force de travail et biens, aux objets de valeur d'ordre supérieur*.

Toute économie est par conséquent l'acquisition et l'administration de valeurs. Toute économie jusqu'au degré le plus élevé a pour objet les objets de valeur, et pour mesure la valeur.

En effet, dès que l'être vivant administre non plus un bien économique unique, la nourriture, mais encore une quantité toujours croissante de biens d'utilisation relatifs au vêtement, au logement, à la parure, etc. ; et à mesure qu'une quantité toujours plus grande de biens d'acquisition et d'administration deviennent l'objet d'une prévoyance régulière, pour satisfaire les besoins d'un avenir toujours plus lointain, il faut à l'animal une mesure lui permettant de disposer le travail d'acquisition et d'administration de telle sorte que le *besoin total* soit couvert économiquement, c'est-à-dire avec le minimum de dépense en vue du maximum de satisfaction.

Nous rencontrons ici pour la première fois cette notion du *besoin total*. Nous comprenons par là l'ensemble des besoins de toute sorte qui doivent être satisfaits au moyen

de « valeurs » pendant l'espace de temps que peut embrasser l'individu.

Pour que le résultat soit atteint entièrement, l'ensemble des biens destinés à satisfaire le *besoin total* doit être composé de telle sorte que la quantité de chaque bien qu'on acquiert et administre soit en rapport avec le rang du besoin correspondant dans l'échelle des besoins, c'est-à-dire avec son importance pour le maintien de l'énergie corporelle et de l'équilibre psychique. Et, à cet effet, les biens doivent avoir une mesure dérivée de l'importance des besoins qu'ils ont à satisfaire. Cette mesure est la *valeur*.

Nous aurons donc à traiter tout d'abord des objets de l'économie, puis de l'acquisition et de l'administration de ces objets et enfin de la mesure de l'économie, de la valeur.

A. La force de travail.

Comme la force de travail est un objet qui coûte, ne pouvant être reproduit qu'au moyen de biens, elle est elle-même un bien, une « valeur » et elle devient par conséquent un objet de l'économie lorsqu'un être agissant économiquement cherche à l'acquérir pour satisfaire un besoin quelconque.

I. Dans l'économie pure.

Les services.

Dans l'économie pure, on ne peut acquérir la puissance de travail d'un autre homme que par l'échange, c'est-à-dire par la cession d'autres valeurs considérées comme équivalentes. Chaque homme est un être libre qui dispose seul de sa propre personne et qui ne peut en disposer s'il agit *économiquement* que par un libre contrat de travail. Les autres

mobiles non économiques : bienfaisance, parenté, etc., ne nous intéressent pas ici.

La dépense de travail pour le compte d'une autre personne économique se nomme : *service*.

On a coutume de distinguer entre les services inférieurs et les services supérieurs. Ceux-là consistent en un travail ordinaire, moyen, que l'on désigne par travail non qualifié (unskilled), ceux-ci en un travail plus rare et d'une qualité au-dessus de la moyenne, que l'on nomme qualifié, skilled (skill veut dire habileté). La limite entre ces deux sortes de services est assez confuse : une ligne ininterrompue mène du travail tout à fait primitif et non qualifié d'un manœuvre qui n'a que sa force musculaire brute à mettre au service de son employeur, à celui du journalier plus expérimenté, de l'ouvrier et de l'artisan exercé, du chef d'atelier et de l'employé supérieur et plus haut encore jusqu'au travail de direction des hauts fonctionnaires et jusqu'aux professions dites libérales. Ici la dépense d'énergie musculaire pure recule de plus en plus pendant que la dépense d'énergie intellectuelle passe au premier plan.

L'acheteur de services se nomme « employeur » ; nous nommerons le vendeur de services « employé » (Dienstleister). Mais ce ne sont là que des termes scientifiques.

Dans le langage courant, l'acheteur de services inférieurs se nomme patron ; chez les artisans, quelquefois, maître (Meister). L'acheteur de services supérieurs se nomme chef, principal. Le vendeur de services inférieurs est appelé manœuvre, journalier, ouvrier ; chez les artisans, autrefois, « valet », plus tard « compagnon », les gens de maison sont nommés ordinairement « domestiques ». Le vendeur de services supérieurs est appelé, lorsqu'il a un emploi fixe : commis, employé, il est distingué par le mot collectif « personnel ». Les personnes qui ne rendent leurs services que dans des cas déterminés sont appelées, selon leur éducation et le genre de leur activité « membres de professions libé-

rales » lorsqu'ils exercent une science ou un art, ou « agents intermédiaires », etc.

Il existe une division des services plus importante qui les classe en services d'acquisition, d'administration et d'utilisation.

Nous reviendrons sur ce sujet dans le chapitre suivant qui traite de l'acquisition et où il sera question des services considérés non plus comme objet de l'économie pour l'employeur, mais comme l'activité professionnelle par laquelle le vendeur de services se procure pour lui-même les valeurs dont il a besoin pour sa propre économie personnelle.

II. Dans l'économie politique.

La servitude.

Partout où le moyen politique est intervenu, s'emparant de l'homme et s'appropriant sa personne, nous avons la servitude : l'esclave n'a aucun droit sur son travail ; le serf n'en peut disposer par libre contrat de service.

L'esclave est en droit et en fait une chose, et rentre par conséquent dans la catégorie des biens : c'est dans ce chapitre que nous l'avons classé.

Le serf est déjà un homme, bien qu'il ne possède que des droits limités. Il doit à son maître une certaine partie de son travail soit en nature, sous forme de corvées ou de prestations, soit en espèces, sous forme d'une part déterminée du produit de son travail. Il peut disposer librement, tout au moins au point de vue juridique, d'une partie de son travail, l'échanger aussi par conséquent comme « service » contre des biens. C'était le cas dans l'économie esclavagiste de l'antiquité, lorsque le maître, moyennant une redevance fixe et sous certaines réserves légales touchant les droits de succession ou de rétractation, permettait à son esclave d'offrir ses services sur

le marché : comme danseur ou scribe, magister ou artisan, etc. Ce qui dépendait ici du bon plaisir ou de l'intérêt individuel du maître a été fixé légalement, du moins quant à la forme, dans l'économie du servage.

B. Les biens économiques.

I. Dans l'économie pure.

a) Les biens.

A une seule exception près, celle du travail humain étranger qui, dans l'économie pure, ne peut être acquis comme bien mais seulement comme service, tous les objets extérieurs tant inanimés qu'animés (les animaux) peuvent être des biens économiques s'ils remplissent deux conditions :

1. ils doivent être désirés comme « moyens » de satisfaction d'un besoin ;
2. ils doivent « coûter ».

b) Non-biens.

1. Objets non désirés.

La première condition signifie, et cette distinction est d'une importance capitale, non pas que les objets extérieurs sont des biens économiques lorsqu'ils ont la faculté réelle de satisfaire un besoin, mais qu'ils sont des biens économiques dès qu'ils sont simplement *désirés* comme moyens de satisfaction. Mais cette qualité est purement une « catégorie historique ». Ce que l'homme désire, comme les raisons pour lesquelles il le désire, dépend essentiellement du degré de civilisation de la société où il vit, de sa situation de classe, de son éducation, de son tempérament et de son

âge, de sa situation présente même ; aussi ce qui est un « bien » pour un homme peut-il être pour un autre un « non-bien », plus même, un mal redouté qu'il s'efforce de fuir.

Aux stades inférieurs de la civilisation, par exemple, nous trouvons parmi les biens les plus recherchés toutes sortes de sortilèges ; philtres d'amour, amulettes, exorcismes, tous objets auxquels, à un degré supérieur, personne n'attribue une valeur quelconque.

Au contraire, à mesure que la civilisation se développe, que les besoins se multiplient et que la connaissance des propriétés des choses s'approfondit, nombre d'objets que le primitif dédaignait deviennent des « biens économiques ».

Pour nous, par exemple, l'or est un bien économique ardemment désiré : pour le peau-rouge des Antilles, à l'époque de l'expédition de Christophe Colomb, ce n'était qu'un jouet que l'on se donnait à peine le mal de ramasser. Jusqu'à une époque très récente, le goudron minéral, résidu de la fabrication du gaz, et les scories Thomas, résidus des usines métallurgiques, étaient tout l'opposé de biens, car leur enlèvement nécessitait de grands frais. Mais depuis que l'on a reconnu qu'il était possible de tirer du goudron les produits les plus précieux de l'industrie chimique et des scories le meilleur engrais artificiel, tous deux sont devenus des biens très recherchés. Les déchets sont pour le citoyen une « anti-valeur », car ils exigent l'enlèvement, pour le paysan au contraire une valeur recherchée qu'il se procure à grands frais.

De même, suivant les circonstances, un objet peut être ou ne pas être pour un individu donné un bien économique. Robinson rejette avec humeur le lingot d'or qu'il a trouvé et qui ne peut alors servir à la satisfaction d'aucun besoin. Mais lorsqu'il monte sur le navire qui le ramène en Europe, il n'oublie pas de prendre avec lui, outre son perroquet et le

brave Vendredi, le fameux lingot qui peut servir à lui procurer, dans sa patrie, la satisfaction de nombreux besoins.

2. Objets gratuits (biens libres).

Les objets extérieurs qui, tout en étant désirés comme moyens de satisfaction d'un besoin, *ne coûtent rien*, ne sont pas des biens « économiques », mais des biens dits gratuits ou « libres ».

Ce sont des objets extérieurs dont il existe une telle masse disponible que le plus grand besoin même peut être satisfait « gratuitement ».

Le principal de ces biens dits « libres » est l'air respirable, le moyen de satisfaction du besoin physiologique le plus pressant, et dont l'homme ne peut être privé plus de quelques minutes sans payer cette privation de sa vie, un moyen de satisfaction bien plus indispensable, par conséquent, que la nourriture même, dont il est possible à la rigueur de se passer pendant des jours entiers. Pourtant, comme dans les circonstances normales, l'air respirable se trouve gratuitement à la disposition de tous en quantités dépassant de beaucoup le besoin, ce n'est pas un bien économique. Parmi les autres biens libres nous avons, par exemple, la chaleur solaire, puis le sol même, du moins dans certaines conditions sociales : dans certaines terres vierges ou peu peuplées, lorsque les puissances politiques n'interviennent pas ; enfin certains fruits sauvages lorsqu'ils se trouvent en telles quantités à l'époque de leur maturité qu'ils peuvent couvrir le plus grand besoin, sans que leur cueillette soit ressentie comme travail.

Ici encore, ce n'est pas des qualités propres à l'objet lui-même, mais de ses rapports avec l'homme que dépend sa qualité de bien « libre » ou de bien « économique ». L'air respirable même peut, en certaines circonstances, devenir un bien économique. Je rappelle ici une scène

bien connue du roman de Jules Verne, *Vingt mille lieues sous les mers* : dans le *Nautilus* engagé entre deux couches de glace dans les profondeurs de l'Océan, l'oxygène vient à manquer. Si le capitaine Nemo, au lieu de distribuer gratuitement à ses camarades l'oxygène artificiel, s'avisait de vouloir le leur vendre, il recevrait en échange le prix le plus élevé qu'ils puissent donner. Et même, en restant dans l'hypothèse du roman, il emploie « économiquement » le gaz précieux, il le distribue en quantités minimales, afin que tous puissent subsister le plus longtemps possible.

Il en est de même de l'eau potable, qui est après l'air le moyen de satisfaction du besoin physiologique le plus important. Dans notre climat, le plus souvent « bien libre », elle devient dans le désert un bien économique de haute valeur et dans les steppes, où les travaux d'irrigation seuls permettent une certaine densité de la population, l'eau y est employée économiquement, selon le principe du moindre moyen, elle possède une valeur considérable et elle est payée un prix très élevé.

II. Dans l'économie politique.

a) L'homme employé comme une chose.

Lorsque le moyen politique s'est emparé de la force de travail en s'emparant de l'homme qui la possède, celui-ci devient une chose dans la mesure où s'étend l'appropriation.

Il est *entièrement* une « chose » lorsqu'il est esclave. Le terme latin pour esclave : *mancipium* est du genre neutre, qui est le genre que l'on applique aux choses et non aux personnes. *Mancipium* signifie l'objet humain saisi (*capere*) à main armée (*manu*) : c'est le moyen politique sous sa forme la plus brutale. Notre mot « esclave » rappelle

également la guerre et la conquête par les armes : pour le germain, l'esclave est le slave prisonnier de guerre. « Ilote » signifie également « prisonnier de guerre ».

L'homme fait valoir l'esclave, comme il fait valoir ses animaux domestiques, selon le principe du moindre moyen.

Il l'administre, c'est-à-dire il le nourrit, l'habille et le loge dans le but de le faire servir le mieux possible à la satisfaction de ses besoins. Et l'esclave sert à son maître comme un bien destiné soit à l'acquisition, soit à l'administration, soit à l'utilisation.

Il est un bien destiné à l'acquisition lorsque en qualité de bête de somme il est occupé dans les champs, dans la fabrique ou dans la maison à l'acquisition des biens : c'est la *familia rustica*, l'*ergasterium* et la *familia domestica* de l'économie esclavagiste de l'antiquité, dans laquelle toutes ces choses gardaient encore une certaine grandeur. Il est encore un bien destiné à l'acquisition, lorsque en qualité de bête d'élevage ou de rapport, il est autorisé à avoir une famille à lui : ses enfants sont alors eux aussi la propriété du maître, tout comme le veau que sa vache met bas. Il est bien d'acquisition encore, en qualité de « bête reproductrice » dans les « haras d'esclaves », qui n'existent pas seulement dans la société antique mais aussi dans l'Amérique du Nord. Il est un bien destiné à l'administration lorsqu'il sert de chien de garde, et enfin un bien servant à l'utilisation tout comme les animaux de luxe (le cheval de selle, le chien de salon, le perroquet) en qualité de domestique ou d'esclave de harem.

Lorsqu'une partie seulement du travail de l'esclave appartient au maître, il n'est que partiellement une « chose », comme nous l'avons vu, et peut disposer librement du reste de son travail soit en travaillant pour lui-même, soit en échangeant sa force de travail comme service, soit, ce qui était fréquent dans l'antiquité, en troquant à son tour des hommes ou des services en qualité d'entrepreneur.

b) Biens particuliers à l'économie politique.

Tous les objets qui peuvent être des biens économiques dans l'économie pure, peuvent l'être également dans l'économie politique. Mais à ce nombre viennent s'en ajouter d'autres qui ne sont des « biens » que dans l'économie politique *seulement*.

S'il existait un objet extérieur qui fût recherché uniquement comme emblème du rang social et de la richesse qui en dépend, ce serait là un cas typique montrant que des objets non désirés dans l'économie pure peuvent devenir, sous des influences purement politiques, des biens économiques. Mais il n'existe guère d'emblème de ce genre qui ne soit pas en même temps recherché pour lui-même comme moyen de satisfaction du besoin de parure. Aussi ces choses n'ont-elles ici qu'une importance insignifiante et nous nous en occuperons plus spécialement lorsque nous aurons à traiter de la *mesure* de l'économie, de la valeur. C'est en effet l'instinct, si puissant chez l'homme, de faire montre extérieurement de son rang et de sa fortune au moyen d'objets précieux, qui crée la haute valeur de nombre de biens qui n'auraient autrement qu'un prix insignifiant, les pierreries par exemple. Enfin la *mode*, dont l'importance économique n'est pas négligeable, rentre également dans cette catégorie.

Le fait qui a pour nous, en ce moment, une importance considérable est que des biens généralement « libres » puissent, dans l'économie politique, devenir des biens économiques.

Tels étaient, par exemple, les biens libres résultant de l'utilisation des forêts, « libres » à tous les points de vue, puisqu'ils se trouvaient être l'objet de l'instinct du jeu et non d'une utilisation économique où la dépense d'énergie est res-

sentie comme un travail. C'étaient le gibier et les poissons, objets des divertissements de la chasse et de la pêche, les baies et les champignons qui servaient de jouets. Dès que la forêt est devenue une propriété privée, ces biens libres deviennent des biens « économiques » en échange desquels il faut céder des services ou d'autres biens.

Enfin nous arrivons au plus important de tous ces objets qui, dans l'économie pure, toujours un bien libre, devient, dans l'économie politique, un bien économique : le sol lui-même. C'est justement parce que ce bien libre est approprié, est monopolisé, que l'économie, après l'abolition du servage, devient économie politique.

III. Fausses définitions.

a) Biens « supérieurs ».

Chez tous les peuples civilisés, le mot « bien » semble avoir été étendu par l'usage aux choses immatérielles qui satisfont, ou du moins sont censées satisfaire certains besoins supérieurs. La liberté, l'honneur, la patrie, la langue maternelle, la race, la religion, l'ordre, etc., ont été désignés de tout temps comme « les biens les plus sacrés des nations ». Parfois aussi la santé ou la bonne humeur ont été appelés les biens les plus précieux. Le Narcisse de Brachvogel raille la société aristocratique en extase devant le cynique qui vante comme le *summum bonum* de sa philosophie non pas le « bien » comme Platon ou le « plaisir » comme Epicure, mais la « bonne digestion ».

Que toutes ces choses soient ou non des biens, ce ne sont sûrement pas des biens économiques. Quelques-unes ont une certaine importance pour l'économie parce qu'elles sont des conditions nécessaires de son évolution ; lorsque l'ordre n'est

pas assuré, c'est-à-dire sans une protection suffisante de la personne et de la propriété, l'on ne peut concevoir la possibilité d'une économie florissante. Dans un pays où existe la liberté civique, l'économie prospère bien autrement que dans les sociétés basées sur la servitude ; et la puissance exagérée du clergé a toujours comme suite la pauvreté et une atrophie des forces économiques. Aussi la liberté, le droit et le progrès sont-ils incontestablement des biens précieux pour l'économie, mais ce ne sont pas pour cela des biens économiques. Ce ne sont pas des moyens extérieurs dont on s'empare, en vue de buts donnés, afin de les employer économiquement : ce sont des relations sociales et générales entre les hommes. La sociologie tout entière et par suite aussi l'économique ont à s'occuper de ces relations, mais elles ne constituent pas l'objet essentiel de son activité.

b) Biens « utiles » et biens « véritables ».

S'il est inadmissible de vouloir étendre le concept de « biens économiques » aux biens dits supérieurs, il est non moins faux de vouloir le restreindre à ce qu'on appelle les biens « utiles » ou les biens « véritables ».

Si le mot « utile » ne doit désigner que l'opinion *subjective* de celui qui, désirant obtenir un objet extérieur, est persuadé que cet objet est particulièrement propre à lui servir de moyen pour atteindre son but, la seule objection que l'on puisse élever est que le choix de ce mot n'est pas heureux. En effet, dans la langue courante « utile » sert à qualifier des objets extérieurs possédant *objectivement* la propriété de satisfaire un besoin, dont la satisfaction est admise comme désirable ou du moins comme permise devant le tribunal de l'hygiène, du droit ou de l'éthique. Dans ce sens l'air respirable qui n'est pas un bien économique est « utile » et l'alcool, le tabac, etc., qui sont incontestablement des biens économiques, sont « nuisibles ».

Si l'expression « utile » est dangereuse par son obscurité et les associations gênantes qu'elle évoque, la limitation du concept aux biens « véritables » n'est de son côté qu'une tentative maladroite d'introduire en contrebande dans la science économique certaines manières de voir d'une époque historique donnée, certaines opinions de certains états, de certaines classes ou de certaines confessions, etc., de cette époque, avec l'intention plus ou moins consciente de donner aux prémisses de cette science des tendances particulières qui se retrouveront ensuite dans les conclusions. Toutes ces additions « éthiques » doivent être résolument arrêtées à la frontière et confisquées comme des marchandises de contrebande. La science de l'économie, nous le répétons une fois de plus, est parfaitement amoral et n'a pas à s'occuper le moins du monde de toutes ces questions.

IV. Classification des biens.

a) Biens destinés à l'acquisition, biens servant à l'administration et biens d'utilisation.

Les systèmes en usage ont coutume de diviser les biens en biens destinés à l'acquisition et en biens de consommation.

Le choix de ce dernier terme n'est pas très heureux. Le mot « consommation » signifie exclusivement le but extra-économique, final de l'acquisition, alors que l'économie ne s'étend que jusqu'à la fin de l'administration, c'est-à-dire jusqu'au commencement de l'utilisation. Que le bien soit « employé » ou « consommé », cela n'a d'importance pour l'économique que parce que les biens consommés doivent être remplacés.

Les *biens d'utilisation* sont tous les biens qui servent de moyens de satisfaction d'un besoin. Tels sont, par exemple,

les aliments préparés, les vêtements confectionnés, les ustensiles domestiques, la maison d'habitation, le livre, la parure, le poison, le médicament, etc.

Avec les *biens servant à l'administration*, on administre c'est-à-dire on garde en bon état les biens d'utilisation. Tels sont, par exemple, la chambre aux provisions dans un ménage (mais non le magasin de l'entrepreneur qui est un bien d'acquisition), la glacière, le garde-manger, le piège à souris, les armes et l'appareil de contrôle du veilleur de nuit, l'équipement des armées de terre et de mer.

Les *biens destinés à l'acquisition* servent à acquérir les biens d'administration et d'utilisation. Ils se divisent en deux classes : les biens d'acquisition du moyen *politique* et ceux du moyen *économique*.

Le bien d'acquisition politique *élémentaire* c'est l'arme. C'est au moyen d'armes qu'une tribu s'empare des personnes et des biens d'une autre peuplade.

Le bien d'acquisition du moyen politique *organisé*, de l'Etat fondé par la force des armes, est la *propriété d'usurpation* instituée par lui et protégée par son autorité contre tout soulèvement des vaincus. Après avoir revêtu la forme primaire de la grande propriété foncière, elle devient, sous des conditions économiques plus développées, après que la liberté de domicile a été conquise par la force, la grande propriété des autres biens mobiliers d'acquisition, ce que l'on appelle le « capital » : une forme secondaire de la propriété d'usurpation qui, dérivé uniquement de la forme primaire, se maintient et tombe avec elle.

Les biens d'acquisition du moyen économique se divisent en deux classes suivant qu'ils servent au travail ou à l'échange.

Le travail a comme biens d'acquisition les *biens-outils* (Werkgut) : c'est tout d'abord l'*outil* proprement dit, la « projection de l'organe », selon l'expression de Frédéric Kapp, que le travail perfectionne et adapte à l'œuvre qu'il

doit exécuter. Le marteau est le bras terminé par le poing ; le racleur et le rabot, l'ongle qui gratte ; la scie et le ciseau, la mâchoire qui dépèce ; la pince, la main qui empoigne, etc. Vient ensuite comme bien-outil la *matière première* qui doit être ouvrée. Le forgeron a besoin de fer, le boulanger de farine, le charpentier de bois, le tailleur de tissus. Et enfin le troisième bien-outil est la *matière auxiliaire*, c'est-à-dire un objet extérieur qui se trouve absorbé par le processus d'acquisition, sans être matériellement incorporé dans l'objet terminé. Ces matières auxiliaires sont notamment les combustibles, l'huile dont on se sert pour graisser les outils, etc., etc.,

On nomme « biens complémentaires » les biens qui se complètent mutuellement, notamment les biens d'acquisition, outils, matières premières et auxiliaires, dont la présence est nécessaire pour fabriquer un objet d'utilisation.

Nous avons déjà exposé plus haut que l'économie humaine supérieure et intelligente se distingue de l'économie animale inférieure et instinctive, en ce que l'homme, dans l'acte de l'acquisition, emploie économiquement non plus seulement l'énergie corporelle, mais encore des biens appelés biens d'acquisition. Alors que l'abeille même administre le bien obtenu, miel et cire, dans le but exclusif de l'utilisation en nature, le « tool-making animal » se procure des biens pour acquérir d'autres biens.

Nous pouvons encore ajouter que la perfection relative de l'économie intelligente se mesure à la distance qui sépare le bien-outil acquis en premier lieu et le produit final. Le résultat final est d'autant plus parfait que le nombre de biens intercalés comme moyens entre le besoin et sa satisfaction est plus considérable, et que l'espace de temps sur lequel s'étend la prévoyance économique est plus long. C'est donc avec une certaine justesse que l'on oppose généralement les biens destinés à l'acquisition comme « biens d'ordre supérieur », aux biens servant direc-

tement à l'administration, qui sont des « biens d'ordre inférieur » et que l'on distingue dans la première classe des biens de deuxième, de troisième ordre, etc., selon le degré l'évolution économique auxquels ils correspondent.

Plus l'économie atteint un rang élevé, plus il faudra de biens complémentaires pour achever un bien utilisable en dernière instance. C'est aussi un signe caractéristique du stade dans lequel se trouve l'économie. Représentons-nous la quantité innombrable de biens complémentaires qu'il a fallu rassembler avant de construire une grande ligne électrique, par exemple, et quelle quantité innombrable de biens d'acquisition ont été nécessaires pour réunir rien que les matières premières et auxiliaires de la construction.

Pour cet acte grandiose d'une économie complexe, d'innombrables industries coopèrent, de telle sorte que le produit achevé par l'une devient la matière première ou la matière auxiliaire de la suivante. Il faut d'abord se procurer les matières premières : minerais de fer, de cuivre, d'étain et de zinc, caoutchouc, bois de construction, charbon, etc. ; d'autres industries en font des outils (outillage, instruments et machines), rails et traverses, fil de fer et câbles, dynamite et huile à graisser ; tout cela, et aussi les moyens de subsistance pour les ouvriers et les directeurs doit être réuni à des biens complémentaires d'ordre inférieur avant qu'il soit possible d'achever la construction de la voie ferrée.

Nous avons dans l'échange la seconde méthode de l'acquisition des biens par le moyen économique. Tous les biens qui sont en possession d'un homme peuvent servir à l'échange ; il suffit qu'un autre homme désire ces biens et soit prêt, pour les obtenir, à céder d'autres biens. Tous les biens sont par conséquent susceptibles d'être des biens d'échange : biens d'administration, d'utilisation et d'acquisition, outils, matières premières et matières auxiliaires.

Il n'est pas inutile de rappeler de nouveau à cette place

que ce ne sont pas les propriétés objectives des objets qui déterminent s'ils sont des biens d'utilisation, d'administration ou d'acquisition, outils, matières premières, matières auxiliaires ou des biens d'échange ; ce sont les relations existant entre l'homme et l'objet qui seules décident la question.

Nous avons déjà vu qu'au cours de son évolution historique, l'économie s'élève à des degrés de plus en plus élevés, justement dans la mesure où ce qui était bien d'utilisation devient bien d'acquisition et où ce qui était bien d'acquisition d'ordre inférieur devient bien d'ordre supérieur. Le seau à eau du ménage, bien d'utilisation au sens strict du mot, devient la cuve du brasseur, du tanneur, du teinturier, le fût du tonnelier, la chaudière du mécanicien, la cornue du chimiste, le mortier du pharmacien. Et tout ce que le ménage prépare comme biens d'utilisation immédiate devient par l'échange bien d'acquisition.

La transformation inverse est également fréquente. Nous collectionnons d'anciens biens d'acquisition : armes, outils, instruments, comme ornements dans nos maisons et comme biens d'administration dans nos musées. Et le bien d'acquisition de l'échange *κατ' ἐξέλιξιν*, l'argent monnayé, peut devenir un bien d'utilisation sous les formes les plus diverses, lorsque, par exemple, le paysan bavarois se sert de vieux florins comme boutons de gilet, lorsque la riche paysanne italienne porte dans les cheveux des parures de sequins ; lorsque le petit bourgeois pusillanime, au lieu d'employer son argent en biens d'acquisition, d'administration ou d'utilisation, l'amasse comme « trésor » pour les mauvais jours ou lorsque l'avare le cache sans l'utiliser.

b) Autres classifications.

Il existe encore une autre division des biens qui, bien qu'elle n'étant pas strictement scientifique, a néanmoins une grande importance pour l'économie privée : c'est la division en biens

permanents et en biens passagers. A strictement parler, l'on ne peut distinguer que des biens plus ou moins durables. A une extrémité de l'échelle, on trouve alors les biens ne s'usant que lentement, c'est-à-dire résistants à de nombreux actes d'utilisation constamment répétés avant d'être anéantis par l'usage : tels sont les rues, les ponts, les maisons, les machines etc. A l'autre extrémité sont les biens qui sont anéantis par un acte unique d'utilisation : aliments, grain, papier à écrire, cigares, etc. Au milieu se trouvent les biens permettant plusieurs actes d'utilisation : chaussures, vêtements, livres, parures, ustensiles, animaux (bêtes de somme, etc., dans l'économie pure et esclaves dans l'économie politique esclavagiste) ; notons qu'il est important pour la détermination du revenu net de connaître la durée normale d'usage de chaque bien et surtout des biens destinés à l'acquisition, afin de pouvoir faire les amortissements convenables, c'est-à-dire de pouvoir retenir sur le revenu brut un fonds de réserve permettant de renouveler à temps le bien usé.

Une division assez inexacte est celle qui distingue des biens naturels produits par la nature et non modifiés par le labour humain et des biens de la civilisation modifiés par ce labour. Cette définition peut passer à la rigueur lorsqu'on veut seulement avoir un terme concis pour exprimer ce contraste.

Mais il importe de ne jamais oublier qu'il n'existe pas de « biens naturels » au sens strictement scientifique du mot. Un objet naturel est recherché parce qu'il est apte à servir de moyen à la satisfaction d'un besoin, mais il ne devient un « bien » que lorsqu'on se l'est procuré. Le fruit sauvage sur le buisson, le gibier dans le bois, le bois de l'arbre dans la forêt vierge (non dans nos bois cultivés) ne sont des « biens » qu'après que l'homme se les est procurés au prix d'un travail quelconque, pénible ou facile. Ce que la nature donne à l'homme spontanément n'est jamais un bien économique, mais seulement un bien libre.

Ce qui coûte du travail et serait-ce un travail à peine perceptible, est un « bien ». Le travail est la source de *tous* les biens.

Cette division pourrait avoir un sens plus exact si l'on comprenait par biens naturels tous les biens auxquels l'homme aspire aussi longtemps qu'il demeure un être naturel, un animal d'ordre supérieur, et par biens de la civilisation ceux vers lesquels il tend en tant qu'être intelligent ayant des buts toujours plus ambitieux. Mais cette division n'est utilisable alors que pour des comparaisons historiques.

C. Les positions sociales de force.

« Droits » et « relations ».

I. « Droits ».

Les positions sociales de force peuvent être d'abord établies par le droit. On les nomme alors des « droits ». Chaque droit que possède une personne vis-à-vis d'une autre personne peut être considéré comme une position de force, et chaque droit qui assure à une personne certains avantages sur une autre personne dans l'acquisition ou l'administration de moyens de satisfaction est une position *économique* de force.

Il ne convient pas de nous attacher trop étroitement ici aux catégories juridiques. Contentons-nous de constater de façon générale que les droits économiques se divisent dans l'Etat constitutionnel en droits « d'action » ou droits *positifs* et droits d'« omission » ou *negatifs*. Dans l'Etat préconstitutionnel il existait, de plus, fréquemment des droits sur la personne même ; ils ont disparu maintenant à l'exception de quelques vestiges survivant dans la *patria potestas* des parents et tuteurs qui, d'ailleurs, théoriquement, ne doit être exercée que dans l'intérêt du mineur et que nous pouvons négliger ici.

Un *droit de tolérance* peut prendre naissance comme dérivation du droit négatif : lorsqu'une personne possédant vis-à-vis d'une autre personne un droit négatif, un droit d'omission, renonce à ce droit, la dernière acquiert vis-à-vis de la première un droit de tolérance. Les juristes allemands considèrent néanmoins tous ces droits, paraît-il, comme dérivés du droit positif.

Les droits positifs qui assurent certains avantages servent principalement à l'*acquisition*, les droits négatifs qui préviennent certains dommages servent généralement à l'*administration* des valeurs pour l'économie personnelle de l'ayant-droit.

Ces deux droits peuvent être ou de droit public, basés sur la tradition ou sur la loi, ou de droit privé, établis par contrat.

a) Droit public.

1. Droits positifs.

Le droit de passage du code civil confère à chaque propriétaire de terrain vis-à-vis de ses voisins une position de force de droit public, un *droit positif*. Tout propriétaire dont les terrains sont enclavés et n'ont aucune issue sur la voie publique peut réclamer un passage sur les terrains voisins. Un droit analogue est celui du « cas de nécessité » qui permet à tous les citoyens de faire usage de la propriété d'autrui dans les cas de danger pressant. Nous pouvons encore ranger parmi ces droits actifs la permission que possèdent les fonctionnaires publics des administrations civiles et militaires de pénétrer sur les propriétés privées ou de réquisitionner dans des cas déterminés les services de personnes civiles. Le droit de vaine pâture, jadis très répandu, constitue pour les habitants d'une commune rurale un droit réciproque fondé sur la *tradition* ; il

en est de même de leurs droits vis-à-vis d'un propriétaire de forêts avoisinantes, leur réservant la cueillette des fruits sauvages, la récolte du bois mort, etc.

2. Droits négatifs.

Tous les intéressés ont un *droit négatif* de droit public établi par la tradition ou par la loi vis-à-vis d'une personne sur le terrain de laquelle passe un chemin public : cette personne n'a pas le droit de le barrer. Sous cette rubrique rentrent encore le droit de libre navigation dont jouissent tous les marinières sur les fleuves allemands, droit que l'Etat ne peut restreindre sans autorisation légale ; puis tous les droits d'auteur qui leur réservent la reproduction et la traduction de leurs ouvrages, les brevets d'invention, etc. Lorsque le détenteur d'un brevet d'invention vend son brevet à un tiers, ce dernier acquiert vis-à-vis du premier un droit de tolérance.

b) Droit privé.

1. Droits positifs.

Sous la rubrique de droits positifs de droit privé, on classe par exemple toutes les obligations proprement dites : reconnaissances, traites, hypothèques, charges réelles, etc ; puis toutes les servitudes et sujétions n'entrant pas dans les droits négatifs : par exemple la jouissance de forêts, de tourbières, de mines, et la jouissance d'objets mobiliers, les usufruits, etc.

2. Droits négatifs.

Parmi les droits négatifs de droit privé, on range tous les droits établis par contrat, garantissant que l'on n'élèvera

pas certains établissements que l'ayant-droit désire éviter parce qu'ils occasionnent du bruit ou de la poussière ou des mauvaises odeurs, etc., etc. Le droit de préemption rentre aussi dans cette catégorie. Tous ces droits sont des « valeurs » parce que l'ayant-droit les *administre* avec soin en considération des avantages qu'ils comportent (avantages positifs d'action, avantages négatifs d'omission) ; et aussi parce que le non ayant-droit est prêt à les *acquérir* contre des biens. Ou encore inversement, parce que l'ayant-droit n'y renonce que lorsque la partie adverse consent à les *racheter* par la cession d'autres valeurs.

Il serait faux de croire que ces droits soient limités aux cas énumérés par les codes civils. Ce n'est pas toujours forcément un prétendu « besoin économique » qui acquiert et administre les « droits » en tant que valeurs et ce n'est pas toujours forcément un droit permis ou moral qui est acquis au prix d'une certaine énergie. Lorsque, par exemple, une personne ou un groupe achète ou subventionne un journal, afin de pouvoir disposer de ses colonnes, cette personne ou ce groupe acquiert par là un droit positif, qui peut être dans certains cas illégal ou immoral : c'est le cas pour les journaux financiers mal famés, ayant pour but de tromper le public sur ses intérêts véritables. Et lorsqu'un viveur achète les actions d'un petit théâtre afin de s'assurer le libre accès des coulisses, son action ne concerne nullement ses besoins économiques. De même un « droit de tolérance » peut avoir, pour une certaine personne, une valeur, bien qu'il serve un but non économique : c'est le cas lorsque quelqu'un achète à un père ou à un mari entremetteur certains droits négatifs. Ici comme partout notre formule universelle fait loi : l'économique s'occupe de la satisfaction économique des besoins et non de la satisfaction de soi-disant besoins économiques qui n'ont jamais existé.

II. « Relations ».

a) Dans l'économie pure.

On désigne par « relations » sociales susceptibles de devenir des objets de l'économie pure les positions de force qui résultent de « causes naturelles ». Le mot « naturel » est employé ici, notons-le, dans deux sens intimement liés, il est vrai, mais pourtant clairement distincts l'un de l'autre : il est dérivé premièrement de la « nature » au sens strict, de la « nature extérieure », c'est-à-dire de l'ensemble de toutes les conditions géographiques matérielles du pays, du climat, etc. ; et, secondement, il est pris au sens de l'ordre naturel, ce qui découle de la « nature », de la société humaine en soi, par opposition aux interventions de la violence ou du droit. On parle de relations naturelles comme du prix naturel ou du salaire naturel. Ce sont des positions de force qui se forment lorsqu'une société se développe « naturellement », d'après ses propres lois immanentes sans interventions hostiles, sur une certaine base « naturelle », c'est-à-dire géographique.

Parmi ces positions de force nous pouvons classer, par exemple, la possession d'une maison de commerce bien connue et renommée, ayant l'avantage d'une clientèle considérable.

b) Dans l'économie politique.

A ces facteurs « naturels » de la société économique, la théorie du droit naturel ajoute encore le droit naturel que possède chaque être humain sur sa personne et sur sa propriété. Elle considère comme naturel ce qui découle de ce droit.

Aussi cette théorie repousse-t-elle comme contraire au droit naturel le droit de l'esclavage et du servage dans toute ses formes féodales de la possession de l'homme et de sa force de travail ; mais, abusée par l'« a b c enfantin » de l'accumulation primitive, elle considère comme naturelles toutes les formes de la propriété sur les choses, y compris la grande propriété foncière.

Nous éviterons cette erreur et nous ne désignerons comme « naturelles » que les positions de force qui peuvent aussi prendre naissance dans l'économie pure, les positions résultant du droit naturel sur la propre personne et la propriété telle qu'elle se présente dans l'économie pure.

Il est impossible de déterminer avec sûreté les positions juridiques possibles dans une économie pure. Nous sommes obligés de supposer que chaque société d'économie pure de l'avenir prendra une forme juridique, une constitution : mais nous en sommes évidemment réduits aux suppositions en ce qui concerne les détails de cette constitution. Pourtant, nous pouvons admettre que les brevets d'invention et les droits d'auteur, par exemple, ainsi que certaines servitudes et certains droits de légitime défense continueront à exister, au moins, dans la même mesure que dans nos constitutions actuelles, et que des obligations diverses résulteront également de l'échange des marchandises.

Néanmoins, nos suppositions quant aux *droits* pouvant exister dans l'économie pure ont un caractère forcément un peu précaire. En ce qui concerne les *relations*, par contre, nous nous trouvons sur un terrain plus ferme.

Nous savons de la façon la plus catégorique que la grande propriété foncière doit son origine non au moyen économique, mais au moyen politique. Par suite, toutes les positions sociales découlant de son existence dans la société économique se maintiennent avec cette propriété et tombent avec elle ; ce ne sont pas des relations « naturelles », mais des « relations politico-économiques ».

L'accaparement total du sol par l'occupation politique, c'est-à-dire par la grande propriété foncière, a pour conséquence sociale la formation et le maintien d'une classe d'ouvriers qui ne possèdent rien, laquelle, selon la loi indiscutée de Turgot, « ne peut exister aussi longtemps que chaque homme peut prendre autant de terre qu'il en a besoin ».

Tant que cette classe d'ouvriers n'existe pas, la propriété foncière ne peut pas être une « valeur », le sol étant un bien libre. Une analyse approfondie démontre que, considérée du point de vue économique, la propriété foncière et surtout la grande propriété n'est pas une propriété sur les choses mais une position sociale de force, laquelle tire son origine, au point de vue de la forme, du droit privé de propriété et, dans son essence, des rapports de classes institués par le droit public entre les possédants et les non-possédants : c'est une position de force politico-économique. « La nature réelle de la propriété ne réside nullement, ainsi que les juristes voudraient nous le faire croire, dans les relations de l'objet avec son propriétaire, mais dans les relations du propriétaire avec des tiers, concernant cet objet. L'essence de la propriété de droit romain ne consiste pas dans le fait que le propriétaire peut user et abuser comme il lui sied de l'objet possédé, mais dans le fait qu'il peut interdire à des tiers l'usage intelligent de l'objet dont il abuse » (Gumplowicz).

Or, tant qu'il n'existe pas de classe d'ouvriers ne possédant rien, la propriété de biens d'acquisition acquis (de moyens de production produits), le soi-disant « capital au sens de l'économie sociale » ne peut pas être une position sociale de force, ne peut pas être « capital au sens de l'économie privée », « valeur engendrant la plus-value », selon l'expression de Marx. Le capital, lui aussi, se manifeste dès maintenant comme une relation politico-économique, ayant ses racines pour ce qui est de sa forme dans le droit

privé de propriété et pour ce qui est de son essence dans la relation de classes instituée par l'Etat : dans la « *relation sociale capitaliste* » (*Kapitalverhältnis*) ainsi que l'a justement nommée Marx.

Les avantages économiques procurés par ces deux positions politico-économiques, la propriété foncière et le capital, sont la rente foncière et le profit du capital. Les lois d'après lesquelles ils se constituent et la part de l'acquisition totale de la société économique qu'ils peuvent revendiquer représentent le problème essentiel de l'économie : le problème de la distribution. C'est à la solution de ce problème que devra être consacrée la partie principale de notre étude.

Nous pourrions montrer alors de façon évidente, que toutes les positions de force présentant une importance quelconque pour l'économie sociale dans son ensemble, et dont la connaissance est indispensable à l'intelligence des rapports économiques tant « juridiques » que « naturels » ou même politico-économiques, que toutes ces positions, dis-je, devront être rangées dans une catégorie unique, la catégorie des *relations de monopole*.

CHAPITRE VIII

L'ACQUISITION DES VALEURS POUR L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

Avant-propos terminologique.*Acquisition et production.*

Ce que nous appelons « acquisition » est généralement désigné par le mot « production ». Je considère l'emploi de ce dernier terme comme peu heureux.

Tout d'abord le mot « produire » a une signification étymologique toute autre que le mot « acquérir ». Il se décompose ainsi : *pro*, en avant, hors de l'atelier, du magasin, *ducere*, conduire, amener. C'est un terme appartenant à l'économie de marché et qui, comme tel, doit être réservé à la science de cette économie dans sa signification de *porter sur le marché*.

Le fait que, très souvent, le fabricant apporte lui-même ses marchandises sur le marché, a contribué à donner au mot production le sens de fabrication, création. La plupart des erreurs dans lesquelles est tombée l'économie vient de cette confusion.

Le premier des systèmes scientifiques, celui des Physiocrates, est pour ainsi dire fondé sur cette erreur. Les Physiocrates prétendent que seule l'agriculture est productive parce que seule elle met en mouvement les forces « productives », du sol, alors que l'industrie et le commerce sont « stériles ».

Cette assertion a été pendant un demi-siècle l'objet de

tous les combats scientifiques. Si l'on emploie les mots que je propose, « acquisition, acquérir », l'erreur est évitée *a limine* : on voit immédiatement que l'homme acquiert par le travail ce que la nature a « fait naître ».

Il convient en effet de choisir ici, non un mot désignant la naissance *objective* d'un objet quelconque, mais un mot renfermant l'idée du but *subjectif* de l'intéressé. Le mot « acquisition » remplit cette condition. En le choisissant, on met fin aux débats oiseux sur la question de savoir si le commerce des biens utilisables en dernière instance rentre, oui ou non, dans la catégorie de la « production ». Si nous employons le mot « acquisition », aucun doute ne peut subsister : le marchand acquiert pour son économie personnelle le prix du bien qu'il a vendu, l'acheteur acquiert le bien acheté comme bien d'utilisation pour son économie personnelle.

Aucun mot, du reste, n'a été autant que le mot « productif » employé à tort et à travers ; il a été le mot de ralliement dans les luttes de classes. Depuis les Physiocrates il n'est guère de parti qui n'ait tenté de s'assurer le monopole de cette arme précieuse. Les agrariens déclarent l'agriculture dans son ensemble, les partisans de la classe moyenne, la petite exploitation rurale, le travail des artisans et le petit commerce, les ouvriers le travail musculaire comme seuls productifs et chacun proclame que sa profession est l'unique support de la société. Tout cela est évidemment sans importance pour l'étude scientifique. Comme nous le verrons plus loin, la haute estimation du travail agricole sous la forme de la petite exploitation rurale contient seule un certain fonds de vérité : non pas qu'il soit plus « productif » que les autres formes de travail, mais dans l'économie pure il représente l'*unique condition d'existence* de tout travail.

Nous réserverons donc le mot « produire » et ses dérivés pour l'économie de marché et nous ne parlerons dans l'économie personnelle que d'« acquisition », etc.

Nous considérerons l'acquisition comme le concept principal d'où dérivent un grand nombre de concepts subordonnés qu'il nous faudra distinguer les uns des autres aussi exactement que possible. Nous serons sans doute obligés parfois de faire quelque peu violence au langage usuel, attendu que les expressions courantes ont un sens fort variable et sont souvent employées comme de simples synonymes.

L'Acquisition.

Nous entendons par « acquisition » (*Beschaffung*) l'activité par laquelle une personne économique s'efforce d'acquérir des biens pour son économie personnelle avec le moins de frais possibles.

Nous distinguons de l'acquisition l'« administration », par laquelle une personne économique s'efforce de conserver, pour la plus grande satisfaction de ses besoins, les biens d'utilisation déjà acquis.

Il s'ensuit que l'administration des biens destinés à l'acquisition et à l'administration appartient logiquement à la phase de l'*acquisition*. Elle a pour but, en effet l'acquisition des biens de consommation avec le minimum de dépense possible et non leur utilisation en vue du maximum d'effet. Nous opposerons donc à l'*administration d'utilisation* (*Verwendungsverwaltung*) proprement dite, l'*administration des valeurs destinées à l'acquisition et à l'administration* que nous appellerons *administration d'acquisition* (*Beschaffungsverwaltung*) ou *administration intermédiaire*.

..

L'acquisition peut résulter de l'emploi du moyen économique ou de l'emploi du moyen politique, selon que l'un ou l'autre se présente comme le moindre moyen.

A. L'acquisition dans l'économie pure.

Ainsi que nous l'avons exposé précédemment, l'économie pure est la création du moyen économique dans son développement parfait. Le moyen économique ne possède que deux méthodes d'acquisition des valeurs : le travail et l'échange

I. L'acquisition par le travail.

La préparation des biens (Gütererzeugung).

Le travail est la dépense d'énergie corporelle ressentie comme une peine : la dépense d'énergie corporelle ressentie comme un plaisir (au service de l'instinct de détumescence) n'est pas considérée subjectivement comme un travail.

Le travail ne peut acquérir directement que des biens, non des services. On ne peut se rendre des « services » à soi-même. L'économie personnelle n'acquiert des services que par l'échange. Nous traiterons donc dans ce chapitre non des valeurs en général mais seulement des biens.

Jetons d'abord un coup d'œil rapide sur les différentes formes du travail d'acquisition que nous étudierons ensuite séparément.

Le type le plus simple est l'*occupation* ou la prise de possession pure et simple d'un objet naturel. Elle ne peut avoir lieu que lorsque un tel objet est utilisable tel quel, sans changement, comme bien destiné à l'utilisation, comme « bien utilisable en dernière instance » et peut être employé immédiatement ou « administré » en vue d'une utilisation future. Un exemple de l'utilisation immédiate d'un objet acquis par l'occupation est la consommation d'un fruit sau-

vage ; un exemple de prise immédiate en vue de l'administration est la récolte d'une provision de ces fruits pour une utilisation future. Lorsqu'une provision de cette sorte doit être transportée à une distance quelconque, jusqu'au domicile de l'occupant par exemple, cet acte de déplacement fait partie de l'administration : il vise en effet à tirer le résultat le plus complet du bien acquis en le plaçant en lieu sûr en vue de sa conservation.

Lorsqu'un objet quelconque n'est pas approprié comme bien destiné à l'utilisation mais comme bien destiné à l'acquisition, il est nécessaire d'exécuter sur ce bien un travail supplémentaire d'acquisition que nous désignerons par le mot *préparation* (Herstellung, Erzeugung). Ce travail peut consister en un changement de lieu ou un changement de forme. Le premier est le *travail de transport*, le second le *travail de préparation proprement dit*.

Nous citerons comme exemple de travail de transport l'action d'apporter à la forge, pour servir à la préparation d'ustensiles de fer, le bois de chauffage ramassé et comme exemple de travail de préparation, la taille d'une pierre brute devant être transformée ainsi en une arme grossière.

Rappelons encore que l'emploi d'un objet comme bien destiné à l'utilisation ou comme bien destiné à l'acquisition n'est pas déterminé par les qualités inhérentes à cet objet, mais par le rapport existant entre l'homme et l'objet, rapport qui dépend des buts conscients que se fixe l'homme agissant économiquement. Les fruits sauvages et les animaux peuvent être capturés comme biens destinés à l'utilisation lorsque le possesseur veut s'en servir comme nourriture ou comme biens d'acquisition quand il les destine à l'élève.

Le travail de la préparation s'applique aux objets animés, plantes et animaux, et aux objets inanimés. Dans le premier cas, il s'appelle d'un terme qu'il sera presque impossible d'extirper de la terminologie, *production agricole*, nous

le nommerons avec plus d'exactitude « préparation agricole ». Dans le second cas il se nomme *industrie*.

Ce tableau des catégories du travail d'acquisition représente en même temps une sorte d'ordre généalogique pour l'histoire économique. L'occupation est la forme la plus ancienne, l'industrie la forme la plus récente du travail. Nous retrouvons dans ce fait une analogie avec la classification des animaux et des végétaux qui est, elle aussi, à la fois un tableau de l'évolution historique, les espèces les plus simples étant en même temps les plus anciennes. Les deux systèmes ont encore cela de commun que les représentants des espèces les plus anciennes s'y maintiennent à côté de ceux des espèces récentes.

a) L'occupation.

Toute préparation a pour origine une occupation première. Prenons un exemple : de nos jours, le premier acte de la préparation du fer, l'acquisition du minerai, est une « préparation » déjà fort compliquée, puisque nous extrayons le minerai à l'aide d'outils perfectionnés, c'est-à-dire de biens d'acquisition. Néanmoins le premier outil de fer a dû être obtenu par l'occupation : une loupe de fer provenant de la fonte accidentelle d'un morceau de minerai fut ramassée par hasard, examinée en détail par l'homme primitif qui est naturellement curieux et reconnue supérieure à la pierre comme bien d'acquisition. Il en fut de même de ce qui est aujourd'hui encore notre bien d'acquisition le plus précieux : le blé. Il fut d'abord obtenu, par occupation, sous forme d'herbes sauvages récoltées en vue de l'utilisation immédiate : puis l'on s'aperçut par hasard que quelques grains répandus sur le sol amendé par l'engrais aux abords des habitations de la horde, donnaient de lourds épis bien remplis ; l'agriculture était découverte dans sa forme primitive et dès lors les grains sauvages ne furent plus seulement

« occupés » comme biens servant à l'utilisation, ils furent aussi préparés comme biens servant à l'acquisition, comme semence, jusqu'au moment où l'occupation de ces « biens naturels » cessant entièrement, l'homme se servit pour la « préparation » ultérieure des céréales de la semence « préparée » par lui auparavant.

Toute économie développée remontant logiquement à des actes primitifs d'occupation, ceux-ci représentent ainsi dans l'évolution historique la première forme de l'économie. L'économie de l'homme primitif encore tout proche de l'animal consiste principalement, et celle de l'animal exclusivement, dans l'occupation d'objets de la nature extérieure pouvant être utilisés tels quels.

C'est pourquoi l'on nomme parfois aussi cette économie primitive « économie d'occupation », en faisant une distinction de nature avec l'économie « productive » des degrés supérieurs. Cette distinction n'est pas entièrement juste, si on l'applique à l'économie tout entière, car ce qui élève l'homme au-dessus de l'animal est précisément le fait qu'il accomplit un certain travail de préparation ; l'humanité ne se détache de l'animalité qu'à partir du moment où l'anthropoïde se sert régulièrement de l'outil, du bien d'acquisition. Cette distinction est cependant juste pour le domaine le plus important de l'économie humaine, pour la préparation des aliments : c'est dans ce sens aussi qu'elle est généralement employée et que nous l'employerons également.

Nous comprenons donc par économie d'occupation le stade où l'économie primitive s'empare des aliments offerts par la nature uniquement en vue de l'utilisation : par conséquent, les économies de la cueillette, de la chasse, de la pêche. Et par « économie de préparation » (c'est ainsi que nous traduisons l'expression impropre ; « économie productive ») tous les degrés supérieurs de l'élevage, du travail à la houe, etc., où des hommes s'emparent des aliments offerts par la nature comme biens d'acquisition dans des buts d'élève.

Dans l'économie d'occupation nous distinguerons encore deux périodes.

Une période inférieure exigeant à peine plus d'énergie, d'intelligence et d'attention que le pacage des herbivores, et une période plus élevée exigeant tout au moins autant d'énergie, d'intelligence et d'attention que le travail d'acquisition des carnivores. La première classe est celle du *travail de cueillette*, la seconde celle du *travail de capture*. Celle-là plus ancienne, celle-ci plus récente dans l'histoire de l'évolution.

1. *Le travail de cueillette.*

Par le travail de cueillette l'homme s'empare des objets inanimés à sa portée et des objets animés qui ne peuvent ni fuir, ni résister. C'est le principal travail d'acquisition des primitifs inférieurs et chez l'homme préhistorique dont les fouilles nous relèvent les moyens d'existence, il dut jouer un rôle plus important encore que de nos jours chez les peuplades primitives déjà fort au-dessus du niveau de l'animalité. A une époque où l'homme ne possédait pas encore le feu et employait à peine comme arme la pierre brute et le gourdin ramassés au hasard, la plus grande partie de sa force et de son temps dut être consacrée à amasser sa nourriture : sel, plantes (céréales sauvages, fruits, tubercules, racines) et avant tout certains animaux très lents ou entièrement immobiles comme les crustacés. Les « Kjökkenmöddinger » des côtes du Jutland (littéralement : amas de détritiques de cuisine), restes imposants de l'acquisition des ramasseurs primitifs, se composent en grande partie d'huîtres et d'autres coquillages.

Le travail de cueillette ne sert pas seulement au besoin de nourriture, il satisfait aussi d'autres besoins et cela dans une mesure d'autant plus grande que l'on monte dans l'évolution. Le besoin de parure s'empare de tous les objets

imaginables appartenant aux trois règnes de la nature : fleurs, fruits aux couleurs bariolées, plumages d'oiseaux, corail, ambre, pierres précieuses, pépites d'or, cristaux et notamment les terres de couleur servant à la peinture. Le besoin religieux s'approprie comme fétiches tous les objets et tous les végétaux bizarres (mandragore).

Jusqu'aux degrés les plus élevés de l'économie, le travail isolé de cueillette se retrouve sous forme de travail d'acquisition de biens utilisés par le ramasseur lui-même : recherche de baies et de fruits sauvages, cueillette de fleurs pour la propre parure personnelle, récolte du bois mort pour le propre foyer, collection d'objets naturels pour l'amusement ou l'instruction. Mais généralement, le travail de cueillette dans les civilisations avancées n'est que le premier acte d'un travail de préparation, soit que les objets rassemblés soient transportés en un endroit donné pour y être vendus tels quels comme matières premières pour une préparation ultérieure ; soit que le ramasseur se propose de les transformer lui-même en biens servant à l'acquisition, c'est-à-dire à la préparation d'objets quelconques.

Le travail de cueillette existe encore lorsque l'économie sociale possède déjà la division du travail. Tel est, par exemple, le travail des chercheurs de cristaux dans les montagnes, le travail des collectionneurs recherchant les curiosités naturelles pour les musées et les jardins botaniques ; la recherche de plantes médicinales pour les pharmacies, du varech pour la préparation du sel et de l'iode, de la poudre d'or et du diamant contenus dans les sables de l'Afrique du Sud-Ouest, de l'ambre jeté par le flot sur le rivage ; tel est encore le travail des pêcheurs de perles, celui des chiffonniers de nos grandes villes et enfin, sur une plus grande échelle, des entreprises pour l'utilisation industrielle des immondices. Tout cela rentre bien dans le travail de cueillette, mais cela n'appartient déjà plus à la catégorie de l'occupation, mais à celle de la préparation

Il est encore plus faux de désigner comme travail d'« occupation », ainsi qu'on le fait souvent, les industries que l'on nomme « extractives », qui procurent les « trésors naturels » inanimés. L'exploitation des mines de métaux, de charbon, des gisements de pétrole, etc., et notamment la plus moderne de toutes les acquisitions, l'extraction de l'azote de l'air atmosphérique, présentent tous les traits caractéristiques de la « préparation » ; en effet, pour être rendue apte à l'utilisation, la matière doit être soumise à un changement de lieu, à un transport qui l'éloigne de l'emplacement du gisement où elle est inutilisable. C'est le cas pour le pétrole brut. Dans les exploitations minières proprement dites, il s'agit incontestablement d'une véritable préparation et plus encore d'une préparation industrielle, les minerais, charbons, etc., devant d'abord être soumis à un changement de forme, devant être extraits et concassés avant de pouvoir être transportés. C'est donc avec raison que la statistique allemande place l'exploitation minière parmi les branches de l'industrie.

2. *Le travail de capture.*

Le stade suivant de l'économie humaine est caractérisé par le travail de capture. On comprend par là toute acquisition d'objets qui peuvent échapper par la fuite ou opposer de la résistance. C'est celui de la chasse et de la pêche, par lesquelles l'homme s'empare soit de l'animal tué, soit de l'animal vivant. La capture de l'animal vivant nous amène déjà aux origines de l'élevage, qui appartient au degré suivant (l'élevage des bestiaux, l'ostéiculture, la pisciculture).

Aujourd'hui encore, le travail de capture des pêcheurs et des chasseurs professionnels sert en partie à l'acquisition de biens d'utilisation directe, d'aliments, et appartient par conséquent à l'« occupation ». Mais même dans les avant-postes les plus éloignés de la civilisation, chez les trappeurs à demi-

sauvages et les chasseurs de la périphérie du cercle économique, le gibier abattu est en partie un bien destiné à l'acquisition, servant à procurer, par l'échange, des armes et d'autres objets. Dans les contrées entièrement civilisées, la chasse et la pêche sont exercées dans une très large proportion par des professionnels, soit comme service d'administration ou d'utilisation pour le compte des amateurs de sport, soit comme service d'acquisition pour le compte d'entrepreneurs ; c'est le cas pour les grandes pêcheries maritimes qui acquièrent les biens par le moyen du « changement de lieu » et qui fort justement pour cette raison ne sont pas classées parmi les branches de l'industrie. La statistique allemande les rattache au groupe A des professions : « Agriculture, etc. », et les range dans la seconde subdivision de ce groupe, comprenant aussi la sylviculture et les pêcheries maritimes et fluviales. Ceci est moins juste, attendu que l'économie forestière, la sylviculture ainsi que la pisciculture sont étroitement apparentées à l'agriculture, et appartiennent à la préparation pendant que l'exploitation de forêts vierges, de même que la chasse et la pêche, ne sont à vrai dire que de l'occupation. Quoi qu'il en soit, notre terminologie est neuve et il est impossible d'exiger de la statistique des distinctions aussi subtiles que celle qui sépare l'économie forestière et l'exploitation forestière, la pisciculture et la pêche pure et simple, d'autant plus que dans la pratique chaque entreprise exerce à la fois l'occupation et la préparation et que seules des enquêtes particulières pourraient déterminer quelle est la branche qui domine.

b) La préparation.

1. La préparation proprement dite.

a) La préparation agricole.

La préparation agricole consiste à élever des plantes ou des animaux vivants, c'est-à-dire à exploiter la faculté des êtres organisés de croître et de se reproduire.

Son rôle est de placer soit des objets animés, plantes ou parties de plantes susceptibles de développement (graines, fruits, boutures), soit des animaux vivants ou des parties animales susceptibles de développement (œufs) dans des conditions telles qu'ils se reproduisent le plus rapidement possible et soient toujours disponibles en vue de la satisfaction d'un besoin quelconque. On peut diviser le travail nécessaire pour arriver à ces conditions en travail positif et travail négatif. Le travail positif est la préparation, le travail négatif la préservation contre les perturbations qui peuvent compromettre le processus de reproduction, et contre les dommages en général.

La culture se divise en culture des forêts et culture du sol ; celle-ci se divise à son tour en culture arable (et culture des prés) et horticulture ; l'horticulture comprend la culture de la vigne, des fruits, des légumes, des plantes de rapport. Les plantes de rapport sont les plantes d'agrément (notamment les fleurs), le tabac, le chanvre, le lin, le coton, la moutarde, les plantes colorantes (garance, pastel, indigo), les plantes pharmaceutiques, le caoutchouc, etc. A la rigueur on pourrait y rattacher encore la préparation industrielle des cultures de certains champignons microscopiques, notamment de la levure, qui sont employés comme biens d'acquisition dans les industries qui emploient des ferments (brasseries, distilleries, etc.).

L'élevage s'étend sur toutes sortes d'animaux. Les espèces les plus usuelles sont le bétail, les volailles et les poissons. Mais on élève aussi des amphibiens (grenouilles), des articulés (écrevisses), des mollusques (huîtres, moules, escargots) et des insectes (vers à soie). Les grands fournisseurs des jardins d'acclimatation et des aquariums élèvent des spécimens de toutes sortes ; dans l'Amérique du Nord un Yankee a gagné récemment une fortune considérable avec une ferme de chats et de souris. Sur un grand terrain qu'il avait enclos il nourrissait des rats et des souris qui na-

tuellement pullulaient à l'infini ; il y introduisait alors des chats qui dévoraient les rongeurs et ainsi richement nourris se multipliaient très rapidement. Il tuait et écorchait alors les chats adultes, dont il vendait la peau ; c'était là son dernier bien d'acquisition et avec les cadavres il nourrissait de nouveau les rongeurs. Il avait inventé de cette manière une sorte de mouvement perpétuel économique.

La préparation d'élèves destinés spécialement à l'élevage est une entreprise fort intéressante, mais qui ne peut exister qu'à un très haut degré de la division du travail social : tels sont la préparation des semences et des graines, du frai (truites, carpes, etc.), des étalons pour la reproduction : mâles et femelles racés (élevage de purs sangs, de bétail inscrit au herdbook) et de toutes les bêtes de race en général : chiens de chasse et de luxe, volailles, etc.

Au point de vue historique, les deux branches principales de la préparation agricole se sont sans doute séparées en même temps de l'économie d'occupation : l'élevage constitue le signe caractéristique de la vie nomade, la culture du sol le signe caractéristique de l'économie du laboureur. Il est néanmoins possible que cette dernière soit un peu plus ancienne, qu'elle soit une prolongation du travail de cueillette dans une direction particulière et que l'économie nomade de son côté remonte au travail de capture. Il convient de noter d'ailleurs que les nomades font toujours un peu d'agriculture, comme les agriculteurs font toujours un peu d'élevage : la plupart des chasseurs ont aussi des rudiments d'agriculture et d'élevage, les femmes se livrent à la culture du sol et presque tous possèdent au moins des chiens.

Une dernière remarque pour finir ce chapitre. S'il existait une catégorie économique dont on puisse dire qu'elle satisfait la plupart des besoins, ce serait bien la préparation agricole. Elle fournit en effet presque toute la nourriture, presque toutes les matières premières du vêtement (laine, lin, coton, soie, cuir, poils pour la fabrication du

feutre, etc.) et les principaux matériaux de combustion et de construction dans les conditions primitives de l'existence : bois, paille, etc., bref, les moyens de satisfaction des besoins physiologiques les plus importants.

Mais il ne faut pas oublier qu'elle fournit aussi les moyens de satisfaction des besoins religieux : l'élevage des animaux sacrés dans l'Inde et en Egypte (bœuf Apis, crocodiles, singes, etc.) ; du besoin de spectacles : taureaux et coqs de combat. L'élevage pour les ménageries et les jardins d'acclimatation sert le besoin de spectacle de la masse autant que le besoin de causalité du savant ; l'élevage des autruches sert au besoin de parure, l'élevage des chevaux de trait, des chiens de race, au besoin de distinction sociale comme, aux Indes, l'élevage des éléphants, etc.

C'est là la preuve la plus concluante en faveur de notre assertion que le motif, le but de l'économie demeure extra-économique.

β) Le façonnement de la matière (Stoffveredelung)

Le façonnement de la matière peut dans certains cas assez rares nécessiter uniquement l'emploi de la matière première, lorsque les instruments naturels, les organes humains, suffisent à la transformer. Ce cas se présente lorsqu'il s'agit de tordre et de tresser des fibres végétales ou animales pour former des fils et des câbles. Les Esquimaux emploient pour transformer en cuir les peaux de phoques la méthode peu appétissante et fort lente de la mastication et il est possible également de faire un vase d'argile sans employer d'autre instrument que les mains. Mais, en général, on se sert dans le façonnement de la matière de plusieurs biens d'acquisition complémentaires, tout au moins d'une matière première et d'un outil ou dans des circonstances exceptionnelles d'une matière première et d'une matière auxiliaire ; lorsque, par exemple, le cultivateur primitif fabrique son instrument de

labour, une houe rudimentaire, en faisant durcir au feu un gourdin ramassé par hasard. Mais le plus souvent le façonnement de la matière, notamment aux degrés plus avancés de l'évolution, a besoin des trois espèces de biens-outils.

Les biens d'acquisition qu'exige la fabrication de produits façonnés peuvent être acquis au moyen de la simple occupation ou par simple préparation, c'est-à-dire de nouveau par la préparation agricole (blé pour le meunier) ou encore eux aussi par fabrication. Lorsque la « matière première » est déjà elle-même un produit industriel, on la nomme en général objet demi-manufacturé et l'industrie qui l'utilise industrie complémentaire. Ainsi la farine est la matière première du boulanger. Dans les sociétés économiques développées à un haut degré, le même objet peut traverser en qualité d'objet « demi-manufacturé » plusieurs industries indépendantes avant de devenir un « produit achevé », un bien d'utilisation parfait. Le minerai de fer est la matière première des fonderies, le fer est la matière première des laminoirs, les rails, la matière première des entreprises de construction.

Le travail de façonnement de la matière consiste à donner aux matières premières, à l'aide d'outils appropriés et de certaines matières auxiliaires, une forme et une situation telles que le but voulu soit atteint aussi parfaitement que possible. Le façonnement de la matière se distingue de la préparation agricole en ce que sa matière première est ou une substance morte, inorganique ou organique, ou une substance vivante qui doit être tuée avant d'être utilisée ; par contre, elle peut employer des objets vivants tant comme outils que comme matière auxiliaire. Comme type du premier cas, nous avons les manèges actionnés par des chevaux ou des bœufs, comme type du second, de l'emploi de matières auxiliaires vivantes, les industries se servant de ferments.

Ainsi, pendant que la préparation agricole prépare avec

une matière première vivante un produit vivant, la préparation industrielle prépare avec une matière première inanimée un produit inanimé.

La préparation industrielle met ainsi à contribution toutes les forces et les qualités connues de tous les objets imaginables qui sont aptes à satisfaire un besoin quelconque. Elle se sert de tous les phénomènes physiques : la rigidité (par exemple des supports), l'élasticité (de l'acier ou de l'ivoire), la compressibilité des liquides (dans la presse hydraulique) et l'expansibilité des gaz (dans la machine à vapeur), le degré de conductibilité de la chaleur, de la lumière, de l'électricité, la force capillaire et la diosmose, le frottement (des roues des wagons sur les rails, des essieux sur les moyeux), la température d'ébullition plus ou moins élevée (dans la distillation), la pesanteur (du marteau) et la force ascensionnelle (des vaisseaux et des ballons), etc., etc. Elle emploie de même tous les phénomènes chimiques : cristallisation et dissolution, combinaison, décomposition et non pas seulement dans l'industrie chimique : le savonnier et le fabricant de bougies, le tanneur et le teinturier, le métallurgiste, le fabricant de sucre, l'affineur pour l'or et l'argent, tous font de la chimie appliquée.

La statistique professionnelle pour l'Allemagne en 1907 divise la section B des professions industrielles en 17 groupes ne renfermant pas moins de 166 genres de professions diverses, un tableau d'une diversité extraordinaire et d'autant plus significative que la section A comprenant l'agriculture et la sylviculture ne compte que deux groupes dans lesquels on ne distingue que six différents genres de professions.

2. Le transport.

Le transport est le déplacement dans l'espace des personnes, des biens et des informations. Le transport peut avoir lieu

« directement » dans des conditions primitives, par une simple dépense de l'énergie corporelle de l'homme. L'envoyé qu'une horde australienne délègue à une autre horde porte en personne à travers la forêt vierge les messages et les présents de paix.

Avec les progrès de la civilisation, le transport emploie de plus en plus des *voies et des moyens de transport* spéciaux, toujours plus perfectionnés. Nous avons pu apprécier dans l'étude de la société économique l'influence considérable que cette évolution a exercée à son tour sur la civilisation.

Les voies de transport se divisent en voies de terre, en voies navigables et, depuis une époque toute récente, en voies aériennes. Les *voies de terre* se développent depuis le sentier primitif sur lequel on ne peut avancer qu'en file indienne en passant par le chemin vicinal, la chaussée, finalement jusqu'au chemin de fer; les *voies navigables* des fleuves et des mers sont régularisées et marquées par des signaux, les ports sont creusés et protégés par des travaux appropriés.

Les *moyens* de transport se divisent au degré supérieur en moyens actifs et passifs, en objets porteurs se mouvant ou mis en mouvement. Aux degrés inférieurs, ces moyens se trouvent encore réunis, non-différenciés en un objet unique, l'animal vivant : le cheval, le mulet, l'âne, l'éléphant, le chameau, le bœuf, le lama servent au transport comme monture ou bête de somme. En même temps que les voies de transport se développent, les moyens de transport se différencient : l'animal devient surtout bête de trait, moyen *actif* de transport, qui déplace d'un lieu à l'autre le moyen *passif* de transport, le camion avec son chargement de marchandises. Puis l'animal est remplacé par la force des éléments : vapeur et électricité.

Le travail du transport consiste dans l'administration en vue de l'acquisition ou de l'administration intermédiaire des voies de transport et des moyens de transport actifs et passifs : en-

retien et amélioration des voies de transport (mais non leur construction qui rentre dans la préparation); entretien des moyens de transport actifs et passifs; réception et garde des objets à transporter (marchandises, personnes, informations) ainsi que leur expédition à leur endroit de destination.

On distingue dans ce travail, selon la longueur du chemin, le transport local du transport à grande distance; ou encore, selon la voie utilisée, le transport par terre du transport par eau et du transport aérien.

Les professions desservant le transport par terre sont celles des commissionnaires et messagers, des administrations des chemins de fer et des postes, de factage et de camionnage, des tramways, etc.; quelques statistiques y ajoutent une classe spéciale : les pompes funèbres.

Servant au transport par eau nous avons les entreprises d'armement et d'affrètement, de navigation maritime, côtière et fluviale, avec leurs industries auxiliaires : le service du port et le service des pilotes.

Presque toutes ces professions se chargent aussi, à côté du transport des marchandises et des personnes, du transport des informations.

De plus, le besoin toujours croissant de communication rapide des informations a donné naissance à une autre voie de transport possédant ses moyens spéciaux : télégraphe, téléphone et poste pneumatique, qui se chargent exclusivement des informations.

II. L'acquisition par l'échange.

Commerce et trafic.

La personne économique de l'économie pure peut acquérir les valeurs économiques dont elle a besoin pour son

économie personnelle non seulement par le travail mais aussi par l'échange.

Nous avons divisé les valeurs économiques en deux classes, en valeurs d'ordre inférieur : biens et services, et en valeurs d'ordre supérieur : positions de force (relations et droits).

La personne économique ne peut acquérir par le travail que des biens : on ne peut pas se rendre de services à soi-même.

Au moyen de l'échange, par contre, elle peut acquérir toutes les valeurs d'ordre supérieur comme d'ordre inférieur : biens, services et positions de force, notamment les « relations naturelles » dans le sens que nous avons donné à ce terme et tous les « droits » possibles dans l'économie pure.

Comme nous le verrons, les positions de force jouent dans l'économie pure un rôle si insignifiant que nous pouvons les négliger comme telles et les comprendre dans la classe des biens auxquels elles sont alliées d'ailleurs économiquement, leur action étant analogue à celle des biens d'acquisition.

Sous cette réserve, nous avons donc trois cas possibles de relations d'échange entre deux personnes agissant économiquement : elles échangent ou des services, ou des biens, ou des services contre des biens.

Le premier cas, l'échange de services, constitue la *coopération*. Dans la coopération plusieurs *individus* agissant économiquement se fondent en une seule *personne* économique ou, en d'autres termes, un certain nombre de personnes économiques d'ordre inférieur, de personnes individuelles, s'associent pour former une personne d'ordre supérieur, une personne collective.

Les deux autres cas sont l'origine du *marché*. Et chacun d'eux forme de plus l'une des parties du marché en général.

L'échange de services contre des biens constitue le *marché du travail*, que l'on devrait appeler plus correctement le « marché des services ».

Le troisième cas, l'échange des biens, constitue le *marché des biens*.

Dans l'économie politique et notamment dans l'économie capitaliste, les positions sociales de force jouent, ainsi que nous aurons l'occasion de le voir, un rôle prépondérant. Nous aurons, par suite, à distinguer un *marché des positions de force*, lequel se divise en deux branches : le *marché des terrains* et le *marché du capital*.

Le marché des positions de force est basé sur l'échange de valeurs de toute sorte (de biens, notamment l'argent, de services, par exemple la participation « franco valuta » d'un spécialiste renommé attaché à une société capitaliste ou d'autres positions de force) contre des relations et des droits, principalement contre des droits politico-économiques.

Les relations entre les personnes économiques sur tous ces marchés constituent l'économie sociale supérieure et seront étudiées dans l'économie nationale.

Par contre, l'acquisition par l'échange pour l'économie personnelle des personnes économiques isolées rentre dans le domaine de l'économie personnelle.

L'acquisition par l'échange peut s'effectuer sous deux formes juridiques différentes.

Primo : la personne économique abandonne à son contractant la pleine possession de l'objet de valeur. Dans la société économique développée, groupée autour d'un marché, où tous les échanges s'effectuent au moyen d'argent, ce contrat se nomme la *vente*.

Secundo : la personne économique n'abandonne à son contractant que la jouissance de l'objet de valeur et s'en réserve la propriété et généralement la restitution après un délai convenu. Ce contrat se nomme : le *louage* ou le *prêt*.

a) L'acquisition par la vente.

1. La vente des services.

Nous avons défini le « service » : une dépense de travail consacrée aux buts d'une autre personne. Tout travail peut, par conséquent, être un service lorsqu'il n'a pas pour but de réaliser directement des fins personnelles du travailleur, mais lorsqu'il est exécuté par ordre, aux frais et pour le compte d'un autre.

Tout travail de « préparation » : préparation agricole, préparation industrielle et transport, est donc un service lorsqu'il est exécuté par ordre et aux frais d'un tiers qui l'a acheté en vue de l'acquisition de biens pour son économie personnelle. Un service est également toute dépense d'énergie que son acquéreur a achetée en vue de l'administration de biens préalablement acquis; et enfin un service est tout travail employé directement à remplir les buts de l'acheteur. Il y a, par conséquent, des *services d'acquisition*, des *services d'administration* et des *services d'utilisation*.

Le rapport entre l'acheteur et le vendeur de travail peut prendre deux formes différentes. Ou bien l'acheteur achète une quantité déterminée de la force de travail du vendeur, nécessaire pour remplir une certaine tâche, ou bien il achète la totalité de cette force de travail pour un temps donné. Dans le premier cas, le vendeur de travail est un employé indépendant, dans le deuxième cas, il est un employé dépendant.

α) Employés indépendants.

Dans la catégorie des indépendants, on range les vendeurs de services qui ne sont pas tenus de réserver leur

activité à un seul acheteur. Ils sont au contraire à la disposition de quiconque en a besoin, à moins que des considérations extra-économiques de convenance, etc., ne les poussent pas à refuser certain service à certaine personne. Pour quelques-uns, il existe même une *obligation légale* d'accepter chaque « offre » à certaines conditions : par exemple, jusqu'à une date récente, les médecins devaient obéir à l'appel des malades ; aujourd'hui encore, cette obligation légale existe pour les administrations des postes, des chemins de fer, etc.

La rémunération peut consister en biens d'utilisation ou en biens d'acquisition. La première alternative est en usage dans les conditions sociales primitives : aujourd'hui encore le paysan paie volontiers en nature son médecin ou son curé. Aux degrés supérieurs de la hiérarchie sociale, cette forme de rémunération est également encore fréquemment usitée vis-à-vis d'égaux ou de supérieurs ayant rendu des services en dehors de leur sphère professionnelle, ou encore des services pour lesquels il est convenu que l'on ne peut accepter d'argent. Ainsi des collègues se rendant mutuellement des services professionnels, un médecin soignant un autre médecin, par exemple, ne reçoivent pas de paiements en argent, mais des présents, etc., en biens d'utilisation; de même un amateur de sports n'accepte pas de rémunération pour les leçons qu'il donne, afin de ne pas être qualifié de professionnel. Et l'on connaît le rôle que joue dans les contes orientaux la robe d'honneur comme récompense des services d'un chanteur ou d'un conteur.

Lorsqu'au lieu de biens d'utilisation, c'est le bien d'acquisition par excellence, l'argent, qui est donné en paiement, nous avons à distinguer tout d'abord le paiement global et le paiement particulier.

Le paiement global est une somme ou fixée par contrat ou établie approximativement par la coutume, pour la to-

talité des services rendus dans un espace de temps donné. C'est le mode de paiement usité pour les médecins de famille, les syndics des grandes entreprises, les experts techniques des fabriques de produits chimiques par exemple, qui, consultés dans certains cas, restent néanmoins libres de mettre leurs services à la disposition du public.

Le paiement particulier peut aussi être fixé par la coutume ou par la loi : c'est le cas pour les émoluments des hommes de loi et des médecins, des chefs des entreprises publiques de transport, notamment des chemins de fer, des postes, etc. Il s'agit ici ou d'un maximum fixé qui ne doit pas être dépassé ou seulement d'un minimum dû, dans tous les cas, lorsqu'il n'existe pas de contrat prévoyant une rémunération plus élevée. Au Moyen Age ces « taxes » occupaient une très grande place dans la vie économique.

Leur domaine devient d'ailleurs de plus en plus restreint et le *libre contrat* gouverne toujours davantage le marché des services et des biens (les syndicats pourtant veulent réintroduire une sorte de tarif minimum des salaires, les « fair wages »). La rémunération, lorsqu'il s'agit de services d'ordre inférieur, s'appelle : *salaire*, ainsi, par exemple, pour les artisans indépendants travaillant chez le client avec les matériaux fournis par celui-ci, ou pour tous ceux qui « façonnent » dans leur propre établissement un bien appartenant au client : « salaire de mouture » du meunier, fournage des boulangers qui cuisent une pâte préparée dans le ménage des clients ; lorsqu'il s'agit de services d'ordre supérieur la rémunération se nomme : *honoraires* ; et lorsqu'il s'agit de service d'intermédiaires, *commission* ou *provision*.

Tous ces employés indépendants se procurent par le *travail* pour leur propre économie personnelle les valeurs dont ils ont besoin ; pour l'économie personnelle de leur

« employeur » leur travail peut être un *service* d'acquisition, d'administration ou d'utilisation.

Les employés indépendants rendent à leur employeur des *services d'acquisition* lorsqu'ils aident celui-ci dans l'acquisition des valeurs nécessaires à son économie personnelle. Tels sont notamment les services de toutes les personnes employées dans les industries qui concernent le transport des biens et des informations ou servant d'intermédiaires entre acheteurs et vendeurs : les commissionnaires, courtiers des agences hypothécaires, foncières et matrimoniales et des bureaux de placement ; entremetteurs, racoleurs pour usuriers, etc. ; dans cette classe rentrent aussi ces élégants des deux sexes servant de réclame vivante aux grands couturiers.

Une variété intéressante de service d'acquisition est représentée par les services concernant l'administration intermédiaire du bien d'acquisition par excellence, l'*argent*.

Chaque personne économique intelligente doit en effet se constituer une réserve pour les cas de besoin inévitables ou même seulement possibles, c'est-à-dire la vieillesse et la mort et certains dangers ou « risques » : maladie, accidents, vol, dommages causés par le feu, l'orage, l'eau, la grêle, l'ouragan, les épizooties, la mortalité des bestiaux, les obligations découlant de la responsabilité en qualité de propriétaire d'immeubles, d'animaux ou de véhicules (automobiles) ; puis certains risques attachés à la profession, par exemple les pertes dans le transport, les différences de cours de valeurs non-réalisables, titres, etc. Et il importe en outre de faire des réserves pour le cas possible d'un besoin d'argent subit.

Dans ce but l'homme peut *épargner* ou *s'assurer*. Dans le premier cas les caisses d'épargne, les banques et les sociétés de crédit mutuel le déchargent du souci et du danger de l'administration intermédiaire, soit en lui emprun-

tant ses épargnes, soit en lui louant des « biens d'administration » perfectionnés qu'un particulier ne peut posséder qu'exceptionnellement : les coffres-forts de leurs caveaux qui protègent son épargne contre les tentatives de vol et les dommages des éléments.

Dans le second cas l'individu *s'assure* sur la vie, contre les risques de la mort, de la vieillesse, contre les dommages du feu, de l'eau, de la grêle, contre les réquisitions découlant d'une responsabilité, contre les pertes au change et les risques de transport, etc., etc. ; il pare par une assurance dotale ou une assurance payable à la majorité aux besoins d'argent pressants. Cette assurance, qui, considérée au point de vue de l'économie sociale, est un acte d'épargne collective avec répartition sur la communauté de tous les risques individuels, est effectuée par des personnes économiques accomplissant les services d'assurance, soit sous la forme d'entreprises indépendantes (compagnies d'assurance), soit sous la forme d'entreprises subordonnées aux entreprises de transport et de trafic. Ainsi les administrations des chemins de fer, des postes et souvent les compagnies d'affrètement assument l'assurance du transport, les banques l'assurance contre les pertes au change.

C'est donc à bon droit que la statistique place les « industries d'assurance » comme un groupe professionnel spécial entre les industries du transport et celle du trafic.

Il n'existe pas, à proprement parler, d'employés indépendants dans le *service d'administration*. Cette activité est exercée soit par la personne économique même administrant les biens d'utilisation, soit par des employés dépendants. Lorsque des membres indépendants se chargent d'une partie de ce travail, ils remplissent des services d'acquisition, notamment d'administration intermédiaire. L'assurance contre l'incendie s'étend également aux biens d'acquisition, d'administration et d'utilisation : atelier, magasin et habitation, instruments, argent et meubles. La

banque garde en dépôt non seulement l'or et les effets, mais aussi l'argenterie, les parures, les bijoux et d'autres objets précieux d'utilisation. Il en est de même des institutions privées de protection : associations coopératives des veilleurs de nuit, etc., etc.

Parmi les employés indépendants qui rendent des *services d'utilisation*, c'est-à-dire des services satisfaisant directement un besoin de l'employeur, on range les « serviteurs » indépendants de toute sorte : journaliers, sacristains, valets et cochers de place, coiffeurs, le personnel médical subalterne : sages-femmes, baigneurs, masseurs et manucures ; les prostituées et, sous certaines conditions sociales, les bravi ou assassins de métier ; puis tous les membres des professions dites libérales : les artistes qui ne créent pas des « biens » comme les peintres et les sculpteurs, mais satisfont le besoin esthétique au moyen de créations immatérielles : musiciens, acteurs, diseurs ; et enfin les ecclésiastiques, médecins, avoués, avocats, ingénieurs-conseils, les professeurs de tout grade, depuis le simple instituteur primaire jusqu'au professeur d'université, depuis le maître de gymnastique jusqu'au professeur de l'Académie des Beaux-Arts ; les journalistes et les éditeurs de journaux, car dans un journal le « bien » matériel, le papier imprimé n'est qu'un détail insignifiant auprès du « service » immatériel que rend l'éditeur avec son corps de rédacteurs ; le service des nouvelles et celui de l'« éducation du peuple » ou du moins de ce que l'on fait passer comme tel ! Il existe même, ou il a déjà existé des journaux par *téléphone*.

Dans le groupe des employés indépendants, une place à part est occupée par les administrations publiques et leurs subdivisions qui n'exercent pas elles-mêmes de « préparation » ou de transport mais qui exécutent seulement des *services*. Nous avons en vue ici les administrations publiques elles-mêmes dans leur ensemble et non leurs employés qui

sont des « dépendants ». Ces administrations sont des « personnes économiques » en tant qu'elles s'efforcent d'acquiescer avec les fonds publics, suivant le principe du moindre moyen, les biens indispensables à leurs fonctions et qu'elles les administrent en vue de la satisfaction la plus parfaite des besoins. Mais elles sont plus que de simples personnes économiques, car ce ne sont pas les besoins de ces administrations impersonnelles qui doivent être couverts, mais les besoins de la même collectivité qui en fournit les moyens. Les administrations dans leur ensemble ne sont pas placées vis-à-vis de la collectivité comme vis-à-vis de contractants indépendants, elles constituent une partie de cette collectivité, elles sont les organes du grand supraorganisme de la société considérée comme un *tout* vivant ; c'est pourquoi elles peuvent bien exécuter un travail, mais non un service au sens strict du mot. L'estomac n'accomplit pas le « service », mais le « travail » de la digestion. Ce n'est pas le principe de l'égoïsme strict de la *société économique* qui régit ici mais le principe de solidarité de la *société en général*.

Néanmoins, si l'on préfère considérer ces personnes économiques publiques, de façon moins exacte, comme des contractants indépendants, elles exécutent aussi des services de toute sorte, et, en règle générale, à la fois des services d'acquisition (notamment dans l'administration intermédiaire) et des services d'utilisation. Citons entre autres les organes de la protection des frontières (armées de terre et de mer), de la protection juridique (tribunaux et service de sûreté), du maintien de l'ordre (police des marchés, des mœurs, de voirie, etc.), de la protection des biens (service des incendies et des inondations avec leurs différents organes : corps de pompiers, compagnies de surveillance des digues, etc.), de la protection individuelle (police sanitaire) ; les organes de la qualification du travail (direction de l'enseignement, etc.), et enfin l'organe central coordon-

nant tous ces organes, l'administration générale ou le gouvernement dans sa politique extérieure et intérieure.

β) Employés dépendants.

Les employés dépendants sont toutes les personnes économiques qui se sont engagées par contrat à réserver leurs services à un seul acheteur pendant une période donnée.

Leur rémunération peut également consister, en totalité ou en partie, en biens d'utilisation. Tel est le cas, par exemple, pour les employés d'ordre supérieur comme d'ordre inférieur qui ont « la table et le logement ». Un exemple de rémunération consistant exclusivement en biens d'utilisation est fourni, pour les services d'ordre supérieur, par les contrats au pair entre une famille et un étranger qui enseigne sa langue maternelle en échange de l'hospitalité reçue ; et, pour les services d'ordre inférieur, par la situation des apprentis.

Les employés supérieurs résidant dans la maison de l'employeur reçoivent leur rémunération partie en argent et partie en nature : c'est le cas des précepteurs, des institutrices, du haut personnel domestique ou de bureau. Et il en est de même des employés subalternes habitant la maison de leur patron : gens de maison et personnel de bureau, domestiques, cochers, garçons d'hôtel, etc. Dans les exploitations agricoles et forestières, les employés vivant dans leur ménage reçoivent encore en maints endroits une part de leurs appointements en biens d'utilisation.

Ces modes de rémunération ont occupé jadis une plus grande place qu'elles ne le font de nos jours : elles perdent tous les jours du terrain. Dans les contrées où les salaires sont élevés, comme dans l'Amérique du Nord et l'Australie, les services domestiques mêmes sont accomplis dans une mesure toujours croissante par des individus ayant leur ménage individuel et leur rémunération consiste exclusivement ou presque exclusivement en argent.

La rémunération en argent se nomme pour les employés supérieurs : *émoluments, solde, appointements*, pour les employés inférieurs : *salaire*. Le paiement est généralement effectué pour un espace de temps donné : appointements annuels, trimestriels, mensuels ou salaire annuel, mensuel, hebdomadaire, journalier, mais il est aussi fréquemment déterminé d'après le labeur accompli. Dans cette dernière catégorie rentrent le salaire à forfait des ouvriers et les tantièmes des voyageurs de commerce, lesquels ne peuvent compter en général que sur ce pourcentage sur la valeur des marchés conclus. Les systèmes modernes des primes et du paiement au temps et à la pièce des services inférieurs, de même que l'antique système des appointements avec tantième des services supérieurs dépendants, mesurent le paiement à la fois d'après le temps employé et le labeur accompli. La participation aux bénéfices et le système du « sliding scale » sont des tentatives pour réintroduire ce système de tantièmes pour les employés dépendants inférieurs.

Les employés dépendants peuvent, eux aussi, exécuter les trois sortes de services.

Tout employé dépendant accomplit pour son employeur des *services d'acquisition* non seulement lorsque celui-ci emploie son travail dans la fabrication de marchandises, mais encore lorsque cet employeur est lui-même un employé indépendant ; et il n'est pas nécessaire pour cela que l'employeur exécute lui-même un service d'acquisition mais *il peut assurer également un service d'administration ou d'utilisation*. Lorsqu'un entrepreneur de services d'utilisation cède ses employés à des tiers, ses employés lui rendent des services d'acquisition, car ils lui procurent son revenu ; de son côté, il fournit à ses clients des services d'utilisation. C'est dans cette situation que se trouvent les laquais et les valets de pied d'un rôti-seigneur, les cochers d'un remisier, les pensionnaires d'une maison de tolérance, les acteurs d'un théâtre,

les artistes d'un cirque, les professeurs d'une école privée, les rédacteurs d'un journal, les employés d'une compagnie d'assurance ou d'une caisse d'épargne, les garçons de courses d'un commissionnaire, etc., etc.

Les employés dépendants exécutent des *services d'administration* lorsqu'ils administrent les biens d'utilisation de l'employeur. Ce sont les gardiens des musées et des collections. Le service des portiers, veilleurs de nuit, surveillants privés, etc., s'étend aussi aux biens d'acquisition et d'administration, il est donc en partie service d'acquisition.

Les *services d'utilisation* proprement dits sont exécutés de nos jours par les précepteurs et les institutrices à domicile, par les femmes entretenues, et l'étaient jadis par les fous du palais, les odalisques, les maitresses en titre et autres parasites rémunérés des cours féodales, etc. Le service du bas personnel domestique est un mélange de toutes les espèces de services : une « bonne à tout faire » accomplit, par exemple, des services d'acquisition lorsqu'elle fait la cuisine et coud des robes neuves, des services d'administration lorsqu'elle met de côté, dans le garde-manger, les mets préparés ou les restes, lorsqu'elle pose un piège à souris ou garde la maison en l'absence des maitres, lorsqu'elle nettoie, raccommode ou répare ; et elle exécute des services d'utilisation lorsqu'elle coiffe et habille la maitresse de maison et va la prendre à la sortie du théâtre. Les innombrables conflits qui s'élèvent parfois entre employeurs et employés proviennent le plus souvent de ce que ces derniers refusent d'exécuter tels services auxquels ils ne se croient pas tenus : une institutrice refuse généralement d'avance de se charger des services inférieurs qui relèvent de la bonne, une cuisinière ne veut exécuter que le service d'acquisition consistant à aller aux provisions et à faire la cuisine et refuse les services d'administration et d'utilisation qui échoient à la femme de chambre ; le maitre d'écurie et le maitre des harnais ne veulent exécuter que le service d'utilisation pro-

prement dit de leur profession et abandonnent aux valets d'écurie, etc., le soin des chevaux et de l'entretien de l'écurie, qui sont des services d'administration.

Sous la rubrique d'employés dépendants, on range aussi les ouvriers et les employés des services publics. Ils accomplissent eux aussi des services d'acquisition au compte de leurs employeurs, lorsque les administrations en question exercent une industrie. C'est le cas, par exemple, dans les administrations des chemins de fer, des postes et télégraphe, dans les administrations des mines, salines, forêts et domaines, dans les entreprises communales et départementales qui fournissent le gaz, l'eau, l'électricité, bref dans toutes les administrations de rapport ayant en vue l'acquisition de fonds pour des buts publics. Quelquefois le public doit payer individuellement au fisc le travail accompli par les employés, sous forme de taxes et de frais. Dans les administrations de rapport, les employés, les fonctionnaires et jusqu'au « premier serviteur de l'État » lui-même, ne servent pas l'employeur qui les paie, ils servent directement la communauté, le public (et cela sous forme de services d'acquisition, d'administration et d'utilisation). Les administrations des services publics dans leur ensemble ne sont pas, à proprement parler, des personnes économiques, elles sont seulement l'ensemble, l'organisation des employés, considérée comme un tout. Rentrent dans cette catégorie les employés du service de protection des frontières : soldats, officiers et fonctionnaires des armées de terre et de mer, les fonctionnaires chargés de la protection du droit et de l'ordre public, le personnel des tribunaux et des services publics, de la police et de l'administration générale, les corps de pompiers, le service d'inspection des digues, le service sanitaire, etc.

2. La vente des biens.

Toute « préparation » de biens en vue non de l'usage per-

sonnel mais de la vente sur le marché est à proprement parler une dépense d'énergie pour des tiers et, par suite, un « service » rendu à ceux-ci. Considérée du point de vue de l'économie sociale, toute coopération de la société économique n'est autre chose que l'échange de services, c'est-à-dire de force de travail matérialisée sous forme de biens ou dépensée directement. Néanmoins, au point de vue de l'économie personnelle, la vente des biens se sépare nettement de celle des services. Celui qui vend ses services accomplit en effet un travail *sur l'ordre et pour le compte d'une certaine personne et aux risques et périls de ce tiers*, pendant que la préparation pour la vente sur le marché, qui comprend la préparation *pour* le marché, le transport *au* marché et la vente *sur* le marché, ont lieu *sans ordre d'un tiers, pour le compte et aux risques et périls du vendeur*.

Pendant que, dans le premier cas, le travail et sa rémunération c'est-à-dire son résultat sont toujours dans un rapport déterminé, fixé par un contrat, dans le second, le résultat du travail est incertain. Il peut être élevé ou insignifiant, positif ou négatif, selon que le vendeur a pressenti le besoin du marché ou s'est trompé dans ses prévisions. Celui qui apportait des colonnes ou des hiboux sur le marché d'Athènes avait peu de chances de faire ses frais ; pendant que Whittington, le fameux petit mendiant qui fut élu trois fois de suite Lord-Maire de Londres, gagna des millions, selon la légende, en apportant par hasard un chat dans une contrée infestée de souris et de rats où ces utiles félins étaient inconnus.

Le premier travail de la vente est par conséquent le travail intellectuel de la « spéculation ». Il faut apprécier les conditions de vente sur les marchés qu'on peut atteindre et le prix minimum qu'il sera possible d'y obtenir.

Il convient de ne pas confondre ce travail avec l'évaluation (Kalkulation) des dépenses nécessaires à la « préparation ». Cette évaluation contient, elle aussi, un moment d'incerti-

tude et par suite de spéculation. Mais cette incertitude touche la quantité et la nature des *provisions* que l'on trouvera sur le marché et le *prix maximum* que l'on peut allouer à ces valeurs : biens, services ou « relations ». L'évaluation gouverne la sphère de la préparation. C'est le désir conscient, exprimé en chiffres, d'*acquérir* les valeurs au prix le plus bas. La spéculation par contre gouverne la sphère de la vente, elle est le désir non moins puissant d'*administrer* les valeurs acquises en vue de la plus grande satisfaction.

Nous avons affaire ici uniquement à la vente de biens déjà acquis ; par conséquent l'évaluation des frais de préparation, qui appartient au passé, ne nous intéresse pas, mais seulement la spéculation : c'est le premier acte du travail de la vente.

Les actes ultérieurs comprennent l'administration intermédiaire des biens acquis, c'est-à-dire leur conservation, dans certains cas encore, leur « étalage » sous une forme qui séduit l'acheteur et le pousse à l'achat, et le passage de ces biens des mains du vendeur aux mains de l'acheteur. La livraison ou distribution constitue toujours le dernier acte de cette opération.

Mais ce qui précède fréquemment cette livraison ou plutôt ce qui l'amène et la prépare constitue le second travail commercial proprement dit du vendeur, que l'on pourrait nommer la « séduction » du client. Il consiste à décider ce dernier à acheter un objet quelconque, quelquefois un objet défraîchi (un rossignol) et à le payer aussi cher que possible. Le métier de vendeur demande une dépense d'énergie intellectuelle parfois considérable : l'accommodation aux désirs du client qu'il faut souvent deviner et la connaissance pratique des hommes, l'arme la plus redoutable dans ce genre de combat.

La vente peut concerner des biens fabriqués par le vendeur lui-même ou des biens achetés par lui au fabricant dans le but de les revendre.

α) La vente des propres produits.

Dans le premier cas, la vente représente le dernier acte de l'acquisition par l'occupation, le transport, la préparation agricole ou industrielle ; et la statistique, fort justement, ne place pas ce genre de vente dans une classe à part, mais le fait rentrer dans le travail de préparation. L'échange direct entre le préparateur, le producteur selon le terme en usage, et le client a gouverné jadis le commerce local et surtout le commerce des biens d'utilisation : l'artisan qui, à l'origine, travaillait à domicile ou pour une clientèle, commença à travailler « en magasin », c'est-à-dire à acquérir pour son propre compte et à ses risques et périls une réserve de produits fabriqués avec ses propres matériaux ; et le paysan apporta lui aussi ses produits au marché hebdomadaire ou les « colporta » à la ville de maison en maison.

β) Le commerce.

La vente peut encore concerner des biens fabriqués par d'autres personnes économiques et passant par voie d'achat dans la possession ou plutôt dans l'administration intermédiaire du vendeur. Elle est alors le travail d'acquisition d'une profession particulière, le *commerce* proprement dit, ou commerce des biens appelé aussi commerce d'entrepôt ou *commerce intermédiaire*, parce que le commerçant remplit les fonctions d'intermédiaire *entre* le fabricant et l'acheteur.

Le travail du commerce comprend l'achat des biens aux conditions les plus avantageuses, leur administration intermédiaire et la vente, jusqu'à la livraison inclusivement. Il est surtout un travail intellectuel et, quand il s'agit d'un établissement important, un travail d'évaluation et de spéculation hautement qualifié.

Le commerce se divise d'après son extension en *commerce local* et en *commerce extérieur* ; on distingue de plus ici le commerce *continental* et le commerce *maritime*, le commerce d'*importation* et le commerce d'*exportation*. Selon la clientèle, le commerce est divisé en commerce *en gros* qui ne vend qu'aux marchands et commerce *en détail* qui vend aux consommateurs. Selon l'endroit d'exploitation on distingue le commerce *sédentaire* et le commerce *ambulant* ; puis, selon l'objet, le commerce de marchandises diverses et le commerce de produits spéciaux et celui-ci à son tour est divisé en *commerce de produits agricoles* et *commerce de marchandises* comprenant les produits industriels. Une branche spéciale très importante est formée par le commerce de l'*argent* et le *crédit*.

Dans toutes ces classes, il y a de grandes et de petites entreprises. Les grandes prédominent naturellement dans le commerce en gros et dans le commerce extérieur comme les petites dans le commerce local et le commerce de détail. Mais ici aussi la règle ne va pas sans exceptions. Un vendeur de simples qui est en relations commerciales avec quelques pharmacies seulement est un commerçant en gros au sens strict du mot, et les propriétaires des Magasins du Louvre, dont les affaires se chiffrent par millions, sont des commerçants en détail : celui-là est un gros négociant en petit, ceux-ci sont des détaillistes en grand. Un bouquiniste anglais vivant médiocrement de la vente de vieilles estampes qu'il écoule sur le continent exerce un commerce d'exportation. Potin et Lœser et Wolff avec leurs centaines de succursales ont un commerce local. On trouve de même dans le commerce ambulant des entreprises fort importantes : rappelons le commerce de caravanes des négociants princiers de l'Orient, les expositions ambulantes de l'Occident, les commis-voyageurs des grandes maisons de commerce. Les maisons d'expédition de premier ordre substituent à la « séduction » directe du client

les catalogues illustrés et une réclame monstre est de rigueur pour les grandes raisons sociales : car chaque annonce représente un « vendeur », fait de papier et de caractères d'imprimerie, qui pénètre dans la maison de l'acheteur ! Le prêteur sur gages, l'usurier interlope sont des banques d'escompte et de crédit en miniature et l'homme qui tous les jours va porter les rouleaux de sous des bureaux de tramways à la banque pour gagner une faible commission rentre comme « changeur » dans la même classe que le directeur de la « Deutsche Bank ».

Il n'y a malheureusement pas de termes exacts permettant de désigner les maisons de commerce d'après leur importance. On emploie parfois pour cela les mots « grand » et « petit » commerce, mais c'est là une définition qui manque de justesse. Il existe quelques noms pour qualifier selon l'importance des affaires les *propriétaires* des maisons de commerce. Tous les chefs de grandes entreprises commerciales sont appelés négociants ou grands commerçants ; le petit commerçant local ayant magasin à lui est un « boutiquier » et lorsqu'il n'a qu'un étalage au marché, un étalagiste ; le petit marchand ambulant est un colporteur ou porteballe.

Que le vendeur trafique avec les biens qu'il a fabriqués lui-même ou avec des biens achetés, il n'exerce cette occupation que pour sa propre économie personnelle, afin d'acquiescer par ce moyen les valeurs dont il a besoin.

Le but de toute vente est donc le « bénéfice » que l'on appelle encore « gain » ou « profit ».

On entend par là la différence entre le prix d'acquisition ou prix coûtant et le prix de vente.

Le prix d'acquisition se compose du prix de revient sur place, des frais de transport qui ont été dépensés pour chaque bien et constituent les frais particuliers, et des frais généraux.

Le prix de revient est la somme de tous les frais de fa-

brication, lorsque le fabricant est lui-même le vendeur, ou d'achat dans le cas contraire. Les frais de transport se composent du prix de transport plus l'assurance et les frais d'emballage. Les frais généraux sont toutes les dépenses affectées pendant une période donnée à l'administration intermédiaire et la mise en vente de tout le stock de marchandises : ils doivent être répartis sur chaque bien pris séparément afin d'établir le prix de revient. On met au nombre de ces frais généraux les pertes possibles ou inévitables causées par la négligence (pesées inexactes, etc.), les vols, l'insolvabilité des clients, la force des éléments, la perte et la détérioration des marchandises ou bien les primes d'assurance payées en prévision de ces dommages.

La différence entre le prix d'acquisition ainsi composé et le prix de vente est le but de la vente, le gain du vendeur.

La façon dont ce gain est distribué entre le salaire de l'entrepreneur, c'est-à-dire la rémunération de son travail et le profit du capital placé dans l'entreprise, est une question que nous aurons à traiter dans l'économie nationale au chapitre touchant l'évaluation du gain du vendeur.

3. *La vente de biens et de services d'utilisation.*

Les hôtels et les restaurants constituent une branche professionnelle spéciale dont le travail consiste à placer à la disposition de quiconque est dépourvu d'un ménage particulier soit temporairement (voyageurs, etc.), ou de façon permanente (célibataires, etc.), les biens d'utilisation servant aux besoins qui sont généralement satisfaits dans l'économie privée : nourriture, logement, chauffage et éclairage, meubles et domestiques. Les hôtels, les auberges, les asiles satisfont en général l'ensemble de ces besoins domestiques ; les chambres meublées, appartements, garçonnières, maisons de jeunes filles, etc., ne pourvoient le plus

souvent qu'au besoin de logement ; les restaurants, bouillons, bars, cabarets, débits de toutes sortes ne satisfont que les besoins de nourriture.

L'égalité d'importance des biens et des services est la marque essentielle de cette industrie, ce qui la distingue d'autres industries exerçant également la vente des biens et des services, mais dans lesquelles l'un est l'objet principal et l'autre un pur accessoire. Dans chaque vente de biens, le vendeur rend à l'acheteur les services de l'emballage et de la livraison, souvent aussi du transport à domicile ; mais ici le bien est le point principal, le service n'est qu'accessoire. D'autre part, un coiffeur vend aussi très souvent, outre son service d'utilisation (coiffure, etc.), des biens d'utilisation : articles hygiéniques, parfums, savon, mais ici c'est le bien qui est un accessoire.

Ces industries forment le degré de transition nous amenant à l'acquisition par le louage, en ce qu'elles ne vendent pas seulement mais louent aussi des biens, tant immeubles (chambres, etc.), que meubles (meublier et service de table).

b) *L'acquisition par le louage.*

Location.

L'usage désigne aussi une partie des contrats de service par le terme « contrat de louage ». L'employé subordonné dépendant cède en quelque sorte à l'employeur pour un certain temps l'usufruit de sa propre personne.

Cette désignation n'est pas admissible scientifiquement. Elle est impossible d'abord pour des raisons de classification, parce qu'elle ne peut être employée pour les services indépendants, notamment pour les services d'ordre supérieur : il n'est guère possible, en effet, de dire qu'un médecin se loue à son malade. Il faudrait donc séparer dans

la classification les services inférieurs des services supérieurs malgré leur évidente solidarité.

Mais il y a d'autres raisons encore. Dans un Etat constitutionnel, l'employé ne loue plus sa personne corps et âme, comme il le faisait dans l'Etat féodal, il vend seulement une quantité déterminée de son énergie, de son travail. Sa personne demeure sa propriété entière et inviolable.

Nous ne parlerons donc que de louage ou de location de biens et nous distinguerons le louage de biens meubles et le louage de biens immeubles.

1. Le louage de biens meubles.

Dans l'étude du louage de biens meubles, il nous faudra distinguer nettement entre le louage de biens d'administration et de biens d'utilisation d'une part et le louage de biens d'acquisition d'autre part. Et cela moins pour des raisons systématiques que pour des raisons historiques et critiques. Les anciennes théories ont tenté en effet d'expliquer le profit du capital par le louage des biens d'acquisition.

α) Biens destinés à l'administration et à l'utilisation.

Comme biens d'administration susceptibles d'être loués nous avons, par exemple, les coffres-forts des banquiers, les armoires et casiers fermant à clef des clubs, les bibliothèques, etc., les vestiaires des théâtres, restaurants et salles de réunion.

Parmi les biens d'utilisation, nous avons les habits de cérémonie, les déguisements et les costumes de bain, les chaises des jardins publics, les installations complètes des appartements et maisons meublés, les montures, les canots, les yachts de plaisance, etc.

Le loueur doit recevoir en paiement une somme couvrant ses frais, plus un certain profit comme rémunération de son

travail. Les frais se composent des frais d'administration (par exemple, le fourrage, les écuries et l'entretien des chevaux de manège) et d'une certaine somme correspondant à la diminution de valeur du bien de location et au danger de pertes (prime d'assurance). Son travail comprend le travail d'acquisition du bien de location et son administration.

β) Biens destinés à l'acquisition.

Le « profit du capital » dans l'économie pure.

Les contrats de louage concernant les biens d'acquisition sont, par exemple, les contrats pour la location des charrues à vapeur, machines à battre, rouleaux, locomobiles, des camions avec ou sans attelages, des wagons de chemins de fer, des machines qu'une société coopérative met à la disposition de ses membres ou qu'une entreprise privée met à la disposition d'autres entrepreneurs moyennant paiement. Mais les plus importants concernent le bien d'acquisition par excellence, le représentant de tous les biens existants, l'étalon des valeurs, l'argent. Les contrats de louage concernant l'argent sont appelés « prêts » ou crédit; prêts de confiance, crédit à découvert lorsqu'il n'est pas donné de garanties, prêts sur gages, lorsqu'il existe une garantie, un gage consistant soit en valeurs mobilières (mont de piété, prêts sur gages) ou en terrains (hypothèques, etc.). Le prix de location est appelé ici « intérêt ».

Le prix de location des biens d'acquisition doit être constitué de la même manière que le prix de location des biens d'administration et d'utilisation : il doit couvrir les frais du bailleur, autrement dit du prêteur, et l'indemniser pour son travail d'acquisition et d'administration. L'assurance contre les risques joue naturellement un grand rôle dans les prêts d'argent : ainsi les prêts sur gages rapportent, toutes con-

ditions égales d'ailleurs, un intérêt moindre que les prêts sans garantie.

Tout ceci ne mériterait ni plus ni moins d'attention que n'importe quelle autre forme de contrat si l'ancienne théorie bourgeoise n'était intervenue, ainsi que nous l'avons déjà dit, en s'efforçant de faire remonter à cette source le profit du capital qu'elle voulait ainsi légitimer.

Nous exposerons en détail et nous réfuterons dans le quatrième livre cette théorie classique du capital avec ses variantes. Afin de ne pas interrompre l'analyse des faits nous nous contenterons d'établir ici les points suivants :

Cette théorie a confondu dans une même catégorie la « propriété du capital » dans l'économie capitaliste avec ce que nous appelons biens d'acquisition et qu'elle désigne par « moyens de production ». D'après sa conception, les biens d'acquisition doivent, dans toutes les formes de société, rapporter un profit à leur propriétaire ou, lorsqu'il les prête, un intérêt.

Cette opinion renferme une parcelle de vérité : même dans l'économie pure, la propriété de biens d'acquisition peut en effet rapporter un profit et, en cas de location, un intérêt. Mais la théorie classique a exagéré l'importance de cet élément lorsqu'elle a prétendu faire remonter à cette *seule source tout* profit revenant dans l'économie capitaliste aux propriétaires de biens d'acquisition. Elle n'a pas reconnu le rôle que joue ici le moyen politique dans sa double forme de l'Etat et de la propriété d'usurpation garantie par l'Etat ; ces deux formes créent certains rapports sociaux entre les classes, qui sont la condition nécessaire du taux exagéré du profit et de l'intérêt. Tous ces points seront étudiés en détail dans le chapitre de « l'acquisition dans l'économie politique ».

Il est néanmoins indéniable que, non seulement il peut y avoir également dans l'économie pure des bribes de profit et d'intérêt, mais encore qu'il y en aura probablement

toujours. Nous arriverons au même résultat en ce qui concerne le second revenu d'usurpation, la rente foncière. Et ceci est nullement en désaccord avec les résultats généraux de la science.

Nous avons nommé l'économie capitaliste une « maladie » caractéristique du corps social de l'économie d'échange. Or, ainsi que l'a démontré Virchow, aucun phénomène pathologique n'apporte d'éléments nouveaux dans la physiologie. Toute maladie (hétéronomie) est constituée par la présence d'éléments normaux en un endroit anormal (hétérotopie), à un moment anormal (hétérochronie) ou en quantités anormales (hétérométrie) ; dans les tumeurs les plus graves on ne rencontre aucune espèce de cellule s'écartant de la norme et le sucre, par exemple, constitue, en faibles quantités, un élément constitutif normal de l'urine.

Le fait de rencontrer dans la société normale les éléments de la pathologie sociale n'a donc rien qui puisse nous surprendre ; mais cela ne doit pas nous induire à confondre dans une conception unique la maladie et la santé.

Tout ce qu'il importe de retenir, c'est que dans l'économie pure également le profit et l'intérêt pourront résulter du louage de biens d'acquisition, mais seulement dans une mesure très restreinte, ne présentant aucun danger pour la santé de l'organisme social. Nous aurons à revenir sur ce sujet, lorsque nous traiterons de l'économie nationale. C'est là seulement que l'on peut arriver à évaluer exactement les *parts* qui reviennent à chaque catégorie dans la répartition des richesses.

2. Le louage d'immeubles.

La « rente foncière » dans l'économie pure.

Le louage d'un terrain agricole est nommé bail ou bail

à ferme, la partie donnant est le bailleur, la partie pre-nante le fermier, le paiement convenu dans le bail est appelé fermage. Pour les maisons d'habitation on emploie plus couramment les termes : location et loyer.

Les contrats de louage de biens ruraux seront possibles également et seront même sans doute très fréquents dans l'économie pure. Selon toute probabilité, en effet, le sol sera en grande partie propriété collective de l'Etat (et de ses subdivisions), qui le louera en détail à des particuliers et à des associations coopératives. De plus, les conditions mêmes de la vie amènent forcément des contrats de louage entre parents : chaque « contrat de réserves » qu'un paysan qui se retire passe avec son héritier est une sorte de bail. Il arrive aussi fréquemment au cours de la vie sociale normale que le propriétaire d'un terrain ne veuille pas ou ne puisse pas l'utiliser lui-même tout en ne voulant ou ne pouvant pas le vendre : il est donc forcé par conséquent d'avoir recours au louage. Et enfin, il est fort vraisemblable que la construction de maisons d'habitation à fins de location continuera, dans toutes les circonstances sociales, à être le travail d'acquisition d'une branche spéciale de l'industrie.

Quel loyer le preneur sera-t-il prêt à accorder ? Évidemment une somme composée des mêmes éléments qui constituent le prix de location des biens-meubles : l'amortissement du prix de revient, c'est-à-dire une certaine somme proportionnée à la détérioration par l'usage, plus une certaine prime d'assurance contre les risques, et la compensation du travail d'acquisition et d'administration accompli par le bailleur.

Un domaine rural complet se compose : 1° du sol même, 2° des améliorations qui s'y rattachent : bâtiments, plantations, puits, murs, clôtures et bornes, parfois aussi le drainage, l'irrigation et l'amendement des champs par l'extirpation des mauvaises herbes, le labourage, les engrais, etc. et 3° du bétail et des instruments agricoles.

Ce dernier point rentre dans la catégorie des biens meubles et commande, lorsqu'il est inclus dans le bail, un prix de location correspondant. Les améliorations, par contre, sont des biens immeubles. L'« economical man » sera prêt à payer pour en avoir la jouissance un intérêt consistant en une partie de l'excédent de rapport qu'ils assurent à l'exploitation. Quel sera le montant de cet intérêt ? C'est là un point que nous ne pourrions déterminer que dans la théorie de l'économie de marché. Qu'il suffise de noter ici que dans l'économie pure on paiera des fermages pour des terrains agricoles préparés par le travail humain.

Par contre, l'« economical man » ne consentira qu'exceptionnellement à payer un loyer pour un terrain non préparé, non bâti, et non amélioré : en d'autres termes, ce n'est que par exception qu'il payera un loyer pour le sol pur et simple.

C'est qu'en effet, là où l'occupation juridique n'accapare pas au détriment de l'occupation économique tout terrain non utilisé, le sol est un bien libre comme l'air et l'eau et n'a par conséquent aucune valeur : nul ne sera disposé à payer un loyer pour la cession d'un terrain donné, lorsqu'il peut avoir sans bourse délier un terrain identique situé à proximité.

Ce n'est que dans les cas où il sera impossible d'obtenir gratuitement un terrain identique à proximité que l'« economical man » consentira à payer un loyer pour la jouissance du terrain en question.

Le cas peut se produire lorsqu'il s'agit de terrains exceptionnellement fertiles ou exceptionnellement bien situés.

Il y a des terrains de *rapport exceptionnel* qui donnent avec un travail moyen un produit net au-dessus de la moyenne parce qu'ils livrent soit une plus grande quantité de produits agricoles ordinaires, soit des produits de qualité particulièrement recherchée et par suite payés très cher : l'exemple que l'on cite toujours est celui des vignobles portant cer-

tains produits de marque ; mais il en est de même des champs de blé très fertiles.

Il y a aussi des terrains dont la *situation* est particulièrement favorable soit comme emplacement pour une entreprise commerciale, soit comme lieu de résidence.

Un terrain est *favorablement situé au point de vue commercial*, lorsqu'il rapporte dans des conditions normales un revenu au-dessus de la moyenne, soit que sa situation permette d'obtenir à bon compte les biens nécessaires à la fabrication ou d'écouler ensuite facilement les produits fabriqués ; tels sont les terrains placés par exemple à proximité d'un canal, d'une station de chemin de fer, dans le voisinage d'une ville populeuse ; ou encore dans les endroits très fréquentés : par exemple une auberge située sur un col dans la montagne, ou près d'un gué, une boutique dans la rue principale d'une grande ville.

Les terrains particulièrement bien situés *comme lieu de résidence* sont ceux qui satisfont mieux que les autres le besoin de logement soit par la beauté du site ou par la facilité des communications avec un centre commercial.

L'heureux possesseur ne cède naturellement de tels avantages que moyennant un dédommagement convenable. Lorsqu'un amateur désire utiliser un terrain de ce genre, il doit donc offrir au propriétaire un loyer supérieur au prix normal de location pour les améliorations et le mobilier, un loyer comprenant par conséquent une indemnité pour l'usage du sol pur et simple.

Cette indemnité pour la jouissance exclusive du sol s'appelle la « rente foncière » pendant que le loyer relatif aux améliorations apportées au sol et au mobilier rentre dans la catégorie du « profit du capital ». Il ressort donc de ceci que dans l'économie pure également la rente foncière au sens strict du mot reste possible.

La doctrine classique et ses épigones de l'économie bourgeoise se sont évertués à faire remonter toute la rente fon-

cière de la société capitaliste aux avantages dus à la fertilité du sol et à l'emplacement : ce fut surtout le cas pour Ricardo. Ils créaient une théorie parallèle à leur théorie du profit et de l'intérêt. Ici aussi, ils ont exagéré énormément l'importance d'un des facteurs en faisant dériver *toute* la rente foncière de cette source *unique*. Ils n'ont pas vu qu'il existait une prodigieuse hétérométrie provoquée par une relation sociale de classe toute particulière, relation établie par le moyen politique, c'est-à-dire par l'occupation politique du sol empêchant sa libre utilisation par la masse du peuple.

Lorsque cette dernière condition existe, tout terrain (à l'exception des qualités tout à fait inférieures et des emplacements particulièrement mauvais) rapporte une rente au sens strict du mot et le terrain le mieux situé rapporte d'autant plus. Mais lorsque les conditions sont différentes, la grande masse des terrains demeure indemne de rente et seul le terrain particulièrement bien situé rapporte une faible rente ; ce ne sont que des vestiges de rente qui peuvent subsister alors, vestiges inoffensifs et sans danger pour la santé de l'organisme social, des petits revenus supplémentaires absolument insignifiants. Toutes ces questions ne pourront être étudiées en détail que dans l'économie nationale, où il sera traité non plus de la cause mais de l'importance des différents revenus. Nous verrons qu'il existe dans l'économie pure un facteur assez fort pour contrebalancer et presque effacer les différences de fertilité ou d'emplacement : la tendance des terrains vers les « dimensions normales de la petite propriété rurale ».

Tout ce qui a été exposé quant aux terrains agricoles s'applique également, si l'on en excepte la phrase précédente, aux maisons d'habitation urbaines. Ici aussi, le loyer ne comprendra que dans le cas exceptionnel d'un emplacement particulièrement avantageux une bribe de rente fon-

cière, c'est-à-dire une partie payée pour le sol pur et simple et cela également ne représentera dans l'économie pure qu'un surcroît de revenu insignifiant et sans importance sociale. Dans la plupart des cas, le loyer ne sera que le prix normal de location pour les améliorations apportées au sol, c'est-à-dire la maison, et évidemment aussi une indemnité d'administration pour le propriétaire, indemnité qui sera généralement supprimée en ce qui concerne le bailleur à ferme, ce dernier ne participant pas ou ne participant que de façon insignifiante à l'administration.

REMARQUE TERMINOLOGIQUE

Production des biens ; commerce et trafic.

Ainsi que l'indiquent les sous-titres de ce chapitre, ce que nous appelons l'« acquisition par le travail » est généralement désigné par « production des biens », à laquelle on oppose le commerce et le trafic que nous avons nommé l'« acquisition par l'échange ».

La correspondance n'est d'ailleurs pas parfaite ; la dernière classe, par exemple, embrasse dans la statistique allemande les industries de transport et le commerce auxquels elle rattache les hôtels et restaurants et les entreprises d'assurance.

Cette classification s'écarte d'abord de la nôtre en ce qu'elle circonscrit plus étroitement le premier groupe. Elle ne place pas le transport dans la « production » mais dans le commerce ; mais il manque dans ce second groupe tous les services des dépendants qui sont rangés dans les industries ou dans des classes spéciales (D : personnes affectées aux services domestiques ne résidant pas chez l'employeur, etc., et E : service civil et militaire, professions libérales, etc.).

Je n'ai nullement l'intention de nier l'utilité de cette classification pour les desseins de la statistique.

En ce qui concerne le transport notamment, cette ordonnance est excellente. Comme tout autre travail de la préparation, il est « service » lorsqu'il est accompli pour une tierce personne ; et le transport en tant qu'industrie indépendante ne peut en aucun cas être classé ailleurs que dans le groupe des services, parce qu'il est *toujours* exercé pour le compte de tiers. Et, d'autre part, la statistique ne peut placer le transport dans une entreprise particulière que comme une exploitation secondaire se rattachant aux exploitations principales.

Rien ne s'oppose non plus à ce que l'on embrasse dans le terme commode de « commerce et trafic » toutes les activités exercées sur les biens depuis le moment de leur préparation jusqu'au moment où ils passent en la possession du dernier destinataire, c'est-à-dire le transport et le commerce avec leurs branches auxiliaires. Et si l'on tient absolument à désigner comme « *circulation* » des biens ou des marchandises la fonction économique exercée par ces industries, il n'y a aucune objection sérieuse à élever, bien que le mot ait été spécialement frappé pour l'unique bien d'acquisition qui demeure *toujours* tel et ne peut jamais devenir bien d'utilisation, pour l'argent dont la fonction dans la vie économique est de « circuler » éternellement.

Mais, par contre, il nous faut protester énergiquement contre trois choses :

1° L'on ne doit pas désigner cette « circulation » des marchandises par le terme de « *distribution des biens* », ainsi que le fait par exemple la statistique officielle allemande. Celle-ci déclare dans sa publication : « L'économie nationale allemande à la fin du XIX^e siècle » (Berlin, 1900, page 106), que « l'on doit comprendre par commerce et trafic, outre la production primaire et la transformation des matières premières, cette catégorie de l'activité économique que l'éco-

nomique nationale désigne par distribution des biens. Il n'est malheureusement que trop vrai que la science de l'économie nationale emploie parfois cette expression et elle a créé par là la plus grande confusion. « Distribution » est un terme de l'économie nationale et il est employé en opposition non pas à la préparation des biens qui appartient à l'économie personnelle mais à la production. La *production* est l'ensemble de toutes les activités qui amènent les valeurs sur le marché, la *distribution*, l'ensemble des lois, d'après lesquelles ce stock disparaissant du marché est partagé entre les différentes classes et dans ces classes mêmes entre les différents individus. Les deux termes forment une antithèse absolue, l'idéal de toute classification : la théorie de la production nous montre comment et selon quelles lois le marché se remplit, la théorie de la distribution comment et selon quelles lois il se vide.

La soi-disant distribution, la distribution dans l'espace qu'accomplissent le commerce et le trafic n'a rien à faire avec les lois de la distribution des richesses : elle appartient au contraire à la sphère de la production, elle apporte des biens sur le marché. Il est inadmissible que l'on puisse désigner par un même mot deux choses aussi différentes : c'est l'origine d'un grand nombre d'erreurs. Nous en rencontrons maint spécimen au cours de cette étude.

2° Si l'on tient à désigner par « circulation des biens » la fonction de l'économie sociale exercée par le commerce et le trafic, l'on ne doit pas pour cela se laisser entraîner à la considérer comme parente de la « circulation monétaire ». Ce sont deux espèces essentiellement différentes ne pouvant rentrer dans la même classe. Les biens en effet parviennent toujours à un consommateur, l'argent jamais. L'argent « circule » au sens strict du mot ; de même que le sang circule dans le corps animal retournant continuellement au cœur, l'argent circule dans l'économie de marché en reve-

nant toujours au marché. Les autres biens ne décrivent pas un cercle complet, ils parcourent seulement une partie du chemin ; ils sont « sur le marché » pour un temps plus ou moins long, et en disparaissent dès qu'ils ont trouvé un consommateur.

3° Et par-dessus tout, on ne doit pas se laisser entraîner à placer cette prétendue « circulation » comme une troisième fonction principale de l'économie sociale à côté de la production et de la distribution. C'est ce qu'a fait entr'autres un des traités d'économie les plus répandus qui y ajoute encore comme quatrième fonction la consommation. Or, si la circulation rentre dans la production, la consommation n'a absolument rien à voir avec l'économie et doit par conséquent rester en dehors de l'économie.

III. L'acquisition par le monopole.

En traitant des objets de l'économie personnelle nous avons mentionné une troisième classe de biens comprenant certaines « positions sociales de force » obtenues avec d'autres biens et administrées avec soin à cause de leur pouvoir d'acquisition. Nous avons déjà mentionné en passant qu'elles constituent des « *situations de monopole* », un fait qui semble n'avoir jamais été reconnu bien clairement. Nous le démontrerons en établissant, au moyen d'une analyse nouvelle et plus approfondie du concept monopole, les catégories dans lesquelles rentrent spontanément toutes les « relations sociales » recherchées, obtenues et administrées comme des valeurs.

Une position sociale de force est un « *monopole* » lorsqu'il existe entre son détenteur et les autres membres de la société des rapports économiques en vertu desquels celui-là reçoit un « *gain de monopole* ». En d'autres termes, lorsque, toutes circonstances égales d'ailleurs, c'est-à-dire étant

donné un même effort d'une force de travail de même qualification durant la même période de temps, le revenu du détenteur est supérieur au revenu d'autres personnes économiques ne jouissant pas de l'avantage d'une telle position de force.

Il découle de cette définition qu'il serait faux de ranger sous cette rubrique, ainsi qu'on l'a tenté récemment, les qualités *personnelles* au-dessus de la moyenne, conférant à leurs possesseurs un revenu également au-dessus de cette moyenne : supériorité physique et intellectuelle, notamment les dons rares d'organisation ou les capacités commerciales exceptionnelles, etc. Cet empiètement a eu lieu surtout, notons-le dès maintenant, dans le but de présenter le profit du capital comme le salaire d'un travail demandant de très hautes capacités, le travail de l'entrepreneur; mais il y a là une confusion de deux concepts s'excluant mutuellement. Le gain de monopole n'est le plus souvent, au contraire, qu'un prélèvement sur le salaire, sur le travail d'autrui.

Nous désignons par « *situation de monopole* » la situation sociale et économique dans laquelle se trouve le monopoleur vis-à-vis des personnes non favorisées de la société économique.

Pour l'économique il n'existe pas d'autres relations entre les personnes économiques isolées que celles qui se font autour du marché. Les personnes entrent en relation d'échange soit comme *contractants*, soit comme *concurrents*. Il y a par conséquent des situations de monopole vis-à-vis des contractants et vis-à-vis des concurrents.

Tous les monopoles rentrant dans la classe des positions de force, nous emploierons la même subdivision que pour celles-ci.

Nous désignons par *monopoles « naturels »* tous ceux qui résultent de la nature du sol ou qui découlent des conditions normales du développement de la société, comme, par exemple, une raison sociale; mais, contrairement à la théorie

classique, nous rangeons la grande propriété foncière, en tant que phénomène contraire au droit naturel, non parmi les monopoles naturels, mais parmi les monopoles de l'économie politique.

Les monopoles *légaux* de l'économie pure sont tout d'abord les positions de force qui peuvent résulter d'un contrat privé entre plusieurs personnes, telles que les ententes pour limiter la production. Elles se produiront très probablement aussi comme conséquences du droit de libre contrat.

A côté de ces monopoles de *droit privé* il y aura aussi fort probablement dans toute économie pure de l'avenir des monopoles « concédés » de *droit public*, notamment les monopoles qu'exigent l'équité ou l'utilité publique : brevets d'invention, droits d'auteur, etc.

Nous aurons à distinguer dans la plupart des cas entre les monopoles « passagers » et les monopoles « permanents ».

Toutes les espèces de monopoles existant dans l'économie pure se trouvent aussi, avec tous leurs éléments, dans l'économie politique. Mais il vient s'y ajouter, ainsi que nous l'avons vu, une espèce nouvelle, la « relation politico-économique », le *monopole de classe*. Le trait caractéristique de l'économie politique, la conséquence de l'accaparement du sol par la grande propriété foncière, est la division de la société économique en deux classes, maîtres et sujets du point de vue politique, possédants et non-possédants du point de vue économique. Il existe ici une *situation de monopole de classe*, laquelle, comme nous le verrons plus loin, confère à la classe supérieure comme totalité et à chacun de ses membres individuellement un gain de monopole. Il y a donc ici des « monopoles de classe ». Dans l'économie pure où il n'existe pas de classes, il ne peut y avoir de relations de monopole qu'entre des individus ou des groupes; nous les appellerons par opposition aux monopoles de classe des *monopoles personnels*.

a) Les monopoles personnels de l'économie pure.

Le gain de monopole est une partie du revenu, un supplément sur le gain normal provenant du travail. Dans l'économie pure, le revenu provient exclusivement des gains sur le prix : en effet, la société économique ne renferme que des échangistes qui sont en même temps des acheteurs et des vendeurs de valeurs. Par conséquent, le gain de monopole ne peut provenir que des gains sur le prix du « produit » que le monopoleur apporte sur le marché, qu'il « produit » au sens spécial de notre terminologie.

Le prix de chaque produit (bien ou service) est composé, ainsi qu'il a été exposé précédemment, de deux parties, le profit (gain du vendeur) et le prix de revient ou coût de production. Celui-ci à son tour se divise en trois parts distinctes : une quote-part des frais généraux dépensés pour la préparation de l'ensemble des produits, les frais particuliers affectés à ce produit et enfin les frais nécessités par le transport sur le marché.

Nous avons ici en tout quatre facteurs, dont chacun peut devenir la source d'un gain de monopole pour un vendeur qui, grâce à une position de force quelconque, est placé plus favorablement que d'autres.

Nous nommerons « *monopole d'échange* » le monopole qui permet à son détenteur de percevoir sur ses *contractants* un profit au-dessus de la moyenne et nous lui opposerons comme « *monopole de production* » le monopole qui permet à son détenteur d'apporter ses produits sur le marché au prix de frais moindres que les frais de ses *concurrents*, ce qui lui permet de réaliser un profit plus élevé sur les prix obtenus.

1. *Le monopole d'échange.*

Le monopole d'échange est la faculté de disposer d'un bien qui est plus nécessaire au contractant que le bien proposé en échange n'est nécessaire au monopoleur. Il ne peut être question ici que d'une valeur d'ordre inférieur, un *service* ou un *bien*. Dans le premier cas il s'agit d'un « *monopole de service* », dans le second d'un « *monopole de biens* ».

α) *Le monopole de service (Dienstmonopol)*

aa) *Naturel.*

Le monopole de service naturel n'a qu'une très faible importance au point de vue économique et n'est mentionné ici que pour les besoins de la classification. C'est la faculté de disposer d'un service infiniment plus important pour le contractant que ne l'est la valeur d'échange pour le monopoleur. Le gain de monopole revêt généralement dans ce cas la forme d'une extorsion criminelle. Lorsque, par exemple, un homme se trouvant en sûreté sur un rivage désert n'accorde son aide à quelqu'un en danger de se noyer que contre la promesse d'une récompense énorme, il extorque le gain de monopole d'un *service de monopole*. Les honoraires exorbitants de médecins et d'avocats célèbres peuvent être aussi quelquefois des gains de monopole du même genre, mais le plus souvent ils représentent le salaire d'un travail de haute qualification.

Il est dans la nature des monopoles de service d'être seulement passagers.

bb) *Légal.*

Le monopole de service de *droit public* est réservé par la loi à certaines personnes particulièrement qualifiées

pour exercer certaines fonctions. Ce sont par exemple les instituteurs, les avoués, les ingénieurs-conseils, les médecins, les dentistes, les vétérinaires, les sages-femmes, jadis les chirurgiens militaires et les forgerons, les ramoneurs, quelques courtiers ou agents de change assermentés, notaires assermentés, experts et interprètes jurés, etc.

Dans cette catégorie se rangent aussi les monopoles de services réservés aux administrations publiques : le service des nouvelles réservé à l'administration des postes et télégraphes, le service du transport des personnes et des marchandises confié aux compagnies de transport et de chemins de fer, les régies de certaines communes concernant l'administration des tramways, etc.

Le monopole de service de *droit privé* peut prendre naissance par un accord d'un groupe d'employés convenant de n'accorder leurs services qu'en échange d'un salaire de monopole supérieur au salaire naturel. Ce genre de monopole a été imposé parfois au moyen-âge et l'est encore à l'époque actuelle par des unions d'artisans hautement qualifiés : tous les syndicats ont la même aspiration : majorer d'un gain de monopole le salaire naturel, c'est-à-dire le salaire déterminé par la libre concurrence. Nous reviendrons sur ce sujet dans l'économie nationale.

β) Le monopole de biens.

Le monopole de biens tant « naturel » que « légal » est le monopole au sens strict du mot. Dans les théories économiques, on a presque toujours compris par monopole uniquement le monopole de biens : ce n'est que rarement, entr'autres chez Ricardo, que le monopole de production est désigné comme « une sorte de monopole ». Etymologiquement le mot monopole a ce sens restreint ; il signifie la « seule vente », c'est-à-dire la position de force d'un ven-

deur qui seul peut mettre en vente un bien recherché par beaucoup et peut, par suite, en obtenir un prix supérieur au prix naturel ou équitable. La notion s'est étendue de là à toutes les positions de force qui permettent à leurs détenteurs de percevoir, en échange des biens qu'ils apportent, un *prix de monopole*, c'est-à-dire un prix naturel augmenté du gain de monopole.

aa) Le prix de monopole.

Certains veulent distinguer encore dans le prix de monopole entre le monopole de vente et le monopole d'achat selon qu'une personne économique vend des valeurs contre de l'argent ou en achète pour de l'argent ; mais cette distinction, bien qu'elle soit utilisable pour plus d'une raison, n'a rien de scientifique. Lorsqu'un monopoleur vend des biens ou des services, il achète de l'argent et lorsqu'il achète des biens ou des services il vend de l'argent. Dans tous les cas, un bien est échangé contre un autre à un prix de monopole ; chacun des biens que le monopoleur donne en échange voit sa valeur accrue du gain de monopole, chacun des biens que le contractant donne en échange a sa valeur diminuée de la même quantité. Le gain de monopole apparaît pour le monopoleur comme un gain, pour le contractant comme une perte sur le prix équitable de chaque bien échangé. Pour le contractant le gain de monopole est un « *tribut de monopole* », comme nous le désignerons désormais, un tribut qu'il paye et que le monopoleur prélève.

Et cela est vrai de toutes les formes d'échange que nous avons étudiées.

Dans l'échange d'un bien contre un autre bien, le bien de monopole obtient le prix de monopole, c'est-à-dire que le gain de monopole est compris dans le *prix de vente*.

Dans l'échange par le louage, cette majoration est contenue dans le *prix de location*.

Dans l'échange de biens contre des services, le *salairé* est diminué du montant du tribut de monopole.

Dans l'échange des biens, le gain ou le tribut de monopole est toujours prélevé directement sur le produit du travail du contractant. Il ne peut avoir d'autres sources.

Dans la vente, il est prélevé sur le produit d'un *travail passé* ; dans le contrat de louage et de service, il est prélevé sur le produit du *travail futur*.

En effet, lorsque le bien de monopole est à vendre et que le contractant est à même de l'acheter, il paie le prix et par conséquent aussi le gain de monopole avec des biens qu'il a acquis auparavant.

Lorsqu'au contraire le bien de monopole n'est pas à vendre ou que le contractant ne possède pas les moyens nécessaires pour l'acheter, il doit s'engager par contrat à céder au monopoleur, comme gain de monopole, une partie des biens qu'il se procurera dans l'avenir.

Il peut faire ceci sous deux formes légales : en qualité d'*indépendant* par un contrat de location ou en qualité de *dépendant* par un contrat de service.

Dans le premier cas il paie au lieu du prix de location équitable (dans le bail rural, le loyer des instruments, des habitations ou des biens d'utilisation, l'intérêt de l'argent) le *prix de monopole* comprenant en plus le gain de monopole.

Dans le second cas, il reçoit au lieu de son salaire équitable le *salairé de monopole* sur lequel est prélevé le tribut de monopole.

Dans tous les cas, la relation d'échange — ou d'achat — fondée sur le droit naturel, en soi parfaitement légitime et moralement inattaquable, contient un élément contraire au droit naturel. La *forme* extérieure du contrat est la même que dans l'échange équivalent ; mais au fond, ce n'est pas l'échange « juste », *équivalent*, c'est l'échange *injuste*, où la valeur est déterminée au profit d'un des contractants par la relation de monopole.

Les contrats de ce genre, dans lesquels l'un des contractants exploite l'absolue nécessité où se trouve l'autre d'acquiescer à tout prix un bien qu'il possède, sont appelés « usuraires ». L'acquisition s'appelle dans ce cas « usure », lorsqu'il s'agit de locations ou de prêts et « exploitation » lorsqu'il s'agit de contrats de service, mot qui, à l'origine, signifiait uniquement l'exploitation économique légitime des richesses naturelles (mines, forêts, etc.). Dans les pamphlets politiques, les monopoleurs du contrat de service sont généralement appelés « exploités ».

Récapitulons donc : le gain de monopole peut être « réalisé », c'est-à-dire passer sous forme de valeurs dans l'économie personnelle du monopoleur, soit par une *majoration du prix équivalent* ou prix « naturel » (prix de vente, taux du prêt, prix de location) ou par une *déduction sur le salairé équivalent* ou « naturel ».

Le premier mode concerne le *marché des biens*, le second le *marché des services*.

La majoration frappe surtout par l'augmentation du prix de vente les « indépendants », notamment les consommateurs des biens d'utilisation qui, dans l'état constitutionnel, sont tous des contractants libres et indépendants ; et, par l'augmentation du taux du prêt, les fabricants et les commerçants indépendants de toute sorte. Cette règle ne souffre qu'une exception importante : le bien d'utilisation représenté par la maison d'habitation et l'appartement n'est pas vendu en général, mais seulement loué, de sorte que le gain de monopole se réalise ici sous la forme d'une majoration du prix du loyer et non du prix de vente.

La seconde forme, la déduction, frappe principalement les « dépendants ».

b) Les biens-monopoles.

1. 1. *Les biens-monopoles naturels.*

Parmi les biens-monopoles naturels *passagers*, on range

tous les biens qui, par suite de causes naturelles accidentelles, sont plus recherchés qu'offerts. Cet état de choses peut se maintenir durant une période fort brève, quelques courts instants sur un marché isolé, ou fort longue, lorsque par exemple le vendeur possède et garde jalousement un « secret mercantile » excluant la concurrence d'autres vendeurs ou lorsqu'il a capté toutes les sources d'un bien rare. C'est ainsi que la maison Rothschild a possédé longtemps le monopole du mercure, jusqu'au moment où les mines californiennes ont commencé à être exploitées. La monopolisation du blé pendant une disette ou dans une ville assiégée est un cas intermédiaire.

Les biens-monopoles naturels *permanents* sont tous les biens pour lesquels, par suite de causes naturelles permanentes, la demande dépasse toujours l'offre ; sous cette rubrique rentrent la possession de vignobles produisant des vins de marque et de chefs-d'œuvre de maîtres disparus (les deux exemples inévitables des classiques), puis les autographes de célébrités défuntes, les anciens violons et violoncelles, certaines curiosités naturelles, telles qu'un archéoptéryx ou un œuf d'une espèce d'oiseau disparue, l'eau de sources minérales, les médailles ou les timbres-postes rares, etc.

2. 2. Biens-monopoles légaux.

α) De droit public.

Les biens-monopoles *passagers* de droit public sont tous les biens qui, pour des causes passagères relevant du droit public, sont offerts en quantité inférieure à la demande. Ce sont les biens pour lesquels la concurrence est rendue impossible *pour un certain laps de temps* ou par une loi ou par une concession : le premier cas comprend les droits d'auteurs et la protection douanière, le second, les produits brevetés et aussi les produits des compagnies com-

merciales et coloniales privilégiées ; enfin les biens qui, pour des raisons de sécurité publique, ne peuvent être vendus que par certaines personnes : médicaments, sérums, dynamite.

Les biens-monopoles *permanents* de droit public sont tous les biens qui, pour des causes permanentes relevant du droit public, sont moins offerts que demandés. Tels sont avant tout les biens manufacturés fabriqués en régie ou en monopoles par des administrations publiques : sel, alcool, tabac, etc.

β) De droit privé.

Les biens-monopoles de droit privé ont toujours un caractère passager.

Ce sont les biens dont la préparation pour le marché est volontairement restreinte après entente entre les fabricants, afin de maintenir l'offre au-dessous de la demande et de faire hausser les prix. Théoriquement ces ententes sont possibles aussi dans l'économie pure. Jadis, dans les temps de disette, les négociants en blé, meuniers et boulangers, étaient toujours accusés, à tort ou à raison, de s'être « conjurés » pour extorquer des prix usuraires.

2. Le monopole de production.

Rappelons une fois de plus la différence entre le monopole d'échange et le monopole de production.

Dans le monopole d'échange le gain de monopole se réalise par la *majoration du prix naturel* ou la déduction prélevée sur le salaire naturel. Le prix des services et des biens de monopole est un *prix de monopole*.

Par contre, dans le monopole de production, le gain de monopole est réalisé par un *gain sur le prix naturel*. Le monopoleur a un privilège lui permettant d'épargner sur un ou plusieurs des frais de production : lorsque le produit

rapporte le prix naturel, c'est-à-dire le prix que touchent également ses concurrents non-privilegiés, le gain du monopoleur est plus élevé que le leur. Ce gain additionnel est le gain de monopole.

Nous distinguerons selon les trois facteurs qui composent le coût de production trois subdivisions du monopole de production.

L'épargne sur les frais généraux constitue le *monopole des débouchés*, ainsi que nous le nommerons d'après le cas le plus fréquent, l'épargne sur les frais particuliers constitue le *monopole de préparation*, l'épargne sur les frais de transport le *monopole de transport*.

α) **Le monopole des débouchés.**

aa) *Naturel.*

Un monopole naturel des débouchés est le monopole que possède tout producteur qui, en raison de causes naturelles, peut répartir une certaine somme de frais généraux sur une plus grande quantité de produits vendus (biens ou services) ou encore, ce qui revient au même, le producteur qui, toutes conditions égales d'ailleurs, peut avoir sur une certaine quantité de produits moins de frais généraux que ses concurrents.

Une telle position de force est notamment celle du producteur établi sur une voie de communication fréquentée par un nombre de clients au-dessus de la moyenne, près d'une station de chemin de fer, sur le col d'une montagne, à un carrefour, à un gué ou à proximité d'un bac, c'est-à-dire à des endroits où les passants doivent attendre; c'est aussi celle d'un médecin, d'un avoué ou d'un boutiquier établi dans la rue ou sur la place principale d'une ville. (Il en est de même pour les mendiants: on sait que les membres de cette honorable confrérie achètent parfois même fort cher les « bonnes places » sur les parvis, etc.). Les frais géné-

raux d'un tel producteur sont les mêmes ou à peine plus élevés que ceux de ses concurrents en ce qui concerne le chauffage, l'éclairage, le service et le logement (dans lequel n'entre pas, dans l'économie pure, le loyer du sol), etc., et il est à même de vendre une plus grande quantité de ses produits, sur chacun desquels il touche par conséquent un prix supplémentaire, le gain de monopole.

Ces monopoles de trafic sont *passagers*; lorsqu'ils naissent, par exemple, pendant les expositions ou les fêtes urbaines et disparaissent lorsque le trafic prend une autre route (les relais de postes ont été ruinés par les chemins de fer). Ils sont *permanents* lorsqu'ils reposent sur des causes naturelles inaltérables: un hôtel sur le port de Hambourg ou de Londres, un magasin au coin de la Friedrichstrasse et de la Leipzigerstrasse rapporteront, selon toute vraisemblance, pendant un avenir fort long, un gain de monopole.

bb) *Légal.*

Un monopole de débouchés peut prendre naissance non seulement par suite d'une situation avantageuse, mais encore en vertu d'une concession légale. Ainsi les licences obligatoires pour les débitants ont pour effet de restreindre la concurrence, notamment dans les villes et les communes hostiles à l'alcool: la commune de Grunewald, près de Berlin, ne tolère qu'un restaurant, lequel jouit, par suite, d'une sorte de monopole.

β) **Le monopole de préparation.**

aa) *Naturel.*

Un monopole naturel de préparation est celui que possède tout producteur qui, en raison de causes naturelles, peut dépenser pour chacun de ses produits une plus faible somme de frais particuliers que ses concurrents, toutes

conditions égales d'ailleurs, et réalise ainsi sur leur prix, même sur le prix naturel, un gain de monopole.

Le monopole naturel de préparation est *passager* quand il est constitué, par exemple, par la possession d'une mine plus riche ou d'accès plus facile que les autres, toutes conditions égales d'ailleurs. Les établissements de Gellivara, qui extraient à fleur de terre le plus riche minerai de fer, possèdent un monopole précieux vis-à-vis des mines plus pauvres qui doivent creuser des puits et des galeries.

Un monopole naturel de préparation *permanent* est, par exemple, la propriété d'une force hydraulique épargnant l'acquisition de charbon pour l'actionnement des machines. Enfin l'exemple le plus remarquable et qui a eu la plus grande importance théorique est la possession de terres d'une grande fertilité naturelle. Ricardo fait de cet avantage une des sources de la rente foncière.

bb) Légal.

Un entrepreneur qui a loué à l'Etat à vil prix le travail des prisonniers, possède un monopole de préparation de droit privé ; une industrie qui reçoit des primes d'exportation ou de fabrication obtient un monopole de droit public vis-à-vis de ses concurrents étrangers. Des mesures de cette sorte pourront être prises également sous le régime d'économie pure comme « primes d'encouragement » dans le sens prôné par Fr. List.

γ) Le monopole de transport.

aa) Naturel.

Le producteur qui, par suite d'avantages naturels, dépense, pour amener ses produits sur le marché, moins que ses concurrents, les autres conditions restant les mêmes,

réalise ainsi un gain de monopole sur le prix naturel et possède un monopole naturel de transport.

Ce monopole est *passager* lorsqu'une bonne voie de communication ou une ligne de chemin de fer sont abandonnées ou que le lit d'un fleuve s'ensable, et que leur utilisation pour le transport des marchandises devient par suite impossible.

Il est *permanent* lorsque le producteur est établi plus près du marché que ses concurrents. Ce point est également devenu très important pour la théorie, car Ricardo a vu dans ce monopole la deuxième source de la rente foncière. L'agriculteur avantagé gagne sur le prix naturel du produit agricole le gain de monopole de la rente foncière.

bb) Légal.

Le monopole de transport de *droit public* est celui qu'a tout producteur qui, de par la loi ou en vertu d'une concession, est mieux placé que ses concurrents en ce qui concerne les frais de transport. Par sa politique de tarifs concernant les chemins de fer, les fleuves et les canaux, l'Etat peut accorder à certains groupes d'entrepreneurs indigènes un monopole de ce genre vis-à-vis des entrepreneurs de l'étranger ou d'autres régions.

Comme monopole de transport de *droit privé*, nous citerons, les ristournes (réductions sur les tarifs) qu'une administration de chemins de fer accorde à un client important. Lorsque le chemin de fer et l'entreprise sont dans les mêmes mains, le monopole peut devenir des plus redoutables pour les concurrents.

Remarquons enfin qu'une seule entreprise peut très bien profiter de plusieurs ou même de tous ces privilèges de monopole : un agriculteur peut être établi sur un sol excellent à proximité du marché et gérer de plus un hôtel prospère, si sa maison, avantageusement située près d'une

forêt ou d'un lac, est un lieu d'excursion fréquenté par les citadins.

b) L'importance des monopoles personnels pour l'économie capitaliste.

Nous avons exposé toutes les formes de monopole possibles sous le régime d'économie pure, d'abord parce que cette analyse nous est nécessaire pour connaître les prototypes normaux dont le développement anormal formera l'économie pathologique; et ensuite parce qu'ici aussi, l'état de maladie a été fort souvent considéré par la théorie ancienne comme l'état normal.

L'importance du monopole sous le régime d'économie pure est, en somme, très minime. Cela nous apparaîtra plus clairement, lorsque nous étudierons l'économie nationale. Mais, un fait vient déjà confirmer la justesse de notre affirmation, c'est que, même dans l'économie capitaliste, les monopoles personnels n'ont causé aucun grave préjudice à l'économie sociale.

Nous voulons désigner par là tout préjudice grave qui affecte simultanément des groupes importants de personnes économiques pendant une longue période. Le monopole personnel ne fait tort qu'à quelques individus de façon durable et n'affecte sensiblement les groupes importants qu'une façon toute passagère.

Et même cette dernière observation ne s'applique qu'au monopole au sens strict du mot, au monopole des biens. Le monopole de production sous toutes ses formes est tout à fait inoffensif au point de vue social : il ne procure d'avantages qu'à quelques favorisés et ce n'est que par exception qu'il affecte directement les intérêts de quelques concurrents. Et l'autre variété du monopole d'échange, le monopole de service, ne peut affecter que d'une façon passagère

les individus isolés et il est plutôt du ressort de la criminalité que de l'économique.

Le monopole des biens n'est pas tout à fait aussi innocent et pour cette raison nous allons l'examiner d'un peu plus près dans sa forme capitaliste.

Le monopole de vente concernant les *biens d'utilisation* est aussi relativement inoffensif. Ou bien il est très restreint *quant au temps*, ne durant que pendant les périodes de détresse passagère d'un individu ou d'une communauté (le prix de monopole du blé pendant une famine ou dans une ville assiégée) ; ou encore il est permanent, mais très étroitement restreint *matériellement*, ne s'appliquant qu'à un petit groupe de biens qui ne touche pas les besoins de la masse, aux curiosités.

Ce n'est pas le monopole personnel, c'est le monopole de classe seul qui parvient à extorquer de façon permanente le prix de monopole pour les biens d'utilisation indispensables à la masse : par exemple, les droits sur le blé, la viande, le coton, les monopoles du sel, du tabac, de l'alcool, etc.

Contrairement aux biens d'utilisation, les *biens d'acquisition* susceptibles de devenir biens-monopoles, ne sont généralement pas vendus. La règle comporte évidemment des exceptions : pendant une disette, il est possible de réaliser des profits usuraires sur la semence, bien d'acquisition. Mais si cette action affecte des groupes importants d'individus, ce ne peut être que pour un bref espace de temps.

En général les *biens-monopoles de l'acquisition* ne sont pas mis en vente et le gain de monopole se réalise sous la forme d'une augmentation du loyer qui affecte les indépendants, et d'une déduction sur le salaire qui affecte les dépendants, sous la forme de l'« usure » ou de l'« exploitation ».

L'*usure* peut léser gravement des individus indépendants

isolés et même les anéantir économiquement. Mais le fait demeure sans importance pour l'ensemble de la société économique : seule l'exploitation usuraire de groupes entiers peut nous intéresser. Il est indéniable que cette exploitation sous forme d'agiotage sur les bestiaux et sur l'argent, d'usure hypothécaire et de vente de biens à vil prix, a gravement atteint les intérêts de districts agricoles entiers.

Nous pourrions d'ailleurs reconnaître que l'*usure* ne revêt ce caractère *endémique* que lorsque le *monopole de classe* en fournit les conditions.

Il en est de même de l'*exploitation* de dépendants par les possesseurs de biens d'acquisition (« moyens de production »). Elle aussi ne prend des proportions inquiétantes pour la société économique, que là où les monopoles de classe existent.

Nous touchons maintenant au problème fondamental de l'économique.

B. L'acquisition dans l'économie politique.

Les monopoles de classe.

Dans les économies politiques, telles que nous les connaissons, les « valeurs » ne peuvent également être « créées » que par le travail. Mais l'« acquisition » des valeurs pour l'économie personnelle n'a pas lieu seulement par le propre travail ou par l'échange équivalent (abstraction faite des rares cas d'acquisition par le monopole personnel), c'est-à-dire, par le moyen économique ; elle est effectuée aussi par l'appropriation arbitraire, c'est-à-dire par le moyen politique.

I. Le moyen politique élémentaire.

Après la constitution de l'Etat en tant qu'Etat légal, le moyen politique élémentaire, lorsqu'il est employé vis-à-

vis des membres de l'Etat, devient un crime, alors qu'il était auparavant un moyen d'acquisition légitime ; néanmoins il continue longtemps encore à être admis vis-à-vis des citoyens des Etats étrangers, jusqu'à ce que le droit des gens pose les fondements du droit international.

Le moyen politique élémentaire acquiert les valeurs nécessaires à l'économie personnelle soit par l'appropriation directe, par la violence ou la menace (meurtre, rapt ; extorsion, contrainte, viol), ou encore par l'appropriation secrète (vol et pour les biens confiés en dépôt : détournement, infidélité), soit encore par des actes donnant l'illusion d'un échange équitable (tromperie, escroquerie, fabrication de fausse monnaie) ou l'illusion de chances égales (trichage au jeu, truquage aux courses) ; par la représentation mensongère de risques exercée surtout dans les assurances : assurance sur la vie contractée par des personnes gravement malades, assurances avec l'intention de suicide, assurances avec l'intention d'assassinat, d'incendie volontaire, etc. Tout ceci est du ressort de la criminalité.

II. Le moyen politique organisé.

Les économies politiques sont, par contre, gouvernées essentiellement par le moyen politique organisé, l'*Etat*. L'Etat qui s'est développé jadis comme le « moindre moyen » des conquérants en vue de la satisfaction permanente de leurs besoins demeure aujourd'hui encore, pour la classe dirigeante dans son ensemble et pour l'économie personnelle de chacun de ses membres, le moindre moyen pour l'acquisition permanente et gratuite des valeurs : aujourd'hui encore, il existe sous la forme de l'exploitation permanente de la classe inférieure par la classe supérieure.

On peut considérer l'Etat comme une personne économique collective de la classe dirigeante qui a acquis comme une « valeur » la force de travail des sujets ; naturellement

elle doit administrer soigneusement jusqu'au moment de l'utilisation cette valeur acquise, c'est-à-dire la préserver des dommages ou de la destruction. C'est bien là la raison d'être de la protection extérieure et intérieure et de toutes les fonctions d'utilité publique dont l'Etat se chargera plus tard ; il s'agit de maintenir les sujets en pleine productivité.

Nous n'avons pas à examiner ici comment l'Etat s'est développé graduellement au cours de l'évolution jusqu'à devenir une organisation recherchant véritablement l'intérêt général de tous les citoyens. C'est un fait qui rentre dans la « théorie de la politique pure ». Contentons-nous d'indiquer ici que le moyen politique est de plus en plus refoulé et éliminé par le moyen économique et que l'évolution tend indubitablement, bien qu'inconsciemment, à substituer finalement à l'Etat fondé sur le droit d'usurpation un Etat gouverné entièrement par le droit naturel, et qui semblera vraiment avoir pris naissance par un « Contrat social ». Ce que les partisans du droit naturel, et notamment Rousseau, abusés par un « a b c enfantin », plaçaient au commencement de l'évolution sera le résultat final : la *fédération libre*, ainsi que j'ai nommé cette forme d'Etat.

Ce but, l'idéal et l'espoir de toute l'humanité, est loin d'être atteint. L'Etat est encore en grande partie une personne collective économique des classes supérieures constituée en vue de l'acquisition gratuite d'une partie du produit du labeur des classes inférieures. C'est ce côté de l'Etat qui seul nous occupe ici. Mais lorsque nous traiterons de sa « partie honteuse », nous n'oublierons pas que cet être double a aussi une « partie honorable » ; qu'il est aussi une organisation en vue de l'intérêt général, dans toute l'acception du mot, c'est-à-dire l'intérêt de *tous* les citoyens et non pas seulement d'une ou de quelques classes.

Ici je me permets une petite digression : L'*anarchisme* fait fausse route parce qu'il ne voit qu'un côté des choses, la « partie honteuse », l'Etat organisation de classe. De là son

animosité ; il veut exterminer la « bête malfaisante » et se berce de l'espoir utopique qu'une société nombreuse puisse se diriger elle-même sans autorité munie d'un pouvoir coercitif, — ou bien encore, il renonce consciemment à tous les avantages de la coopération sociale en grand et aspire à l'éparpillement de la grande société en d'innombrables petits groupes. En d'autres termes, il renonce à la richesse pour obtenir la liberté. Les deux conceptions sont fausses : une autorité directrice munie d'un pouvoir coercitif est indispensable ; mais elle ne présente aucun danger pour la liberté lorsque le moyen politique n'intervient plus : il est donc inutile de renoncer à l'une ou à l'autre, lorsque l'on peut conserver simultanément la liberté et la richesse.

D'autre part, le *légitimisme* — ainsi que nous nommerons la théorie de classe des classes dirigeantes — ne voit que l'autre face, la « partie honorable », l'Etat organisation d'utilité publique. Cette conception est tout aussi partielle et erronée et c'est elle que nous avons surtout à combattre, car elle rend entièrement impossible l'étude scientifique de l'économie sociale.

a) Le monopole de classe de droit public : l'administration de l'Etat.

La classe dominante comme totalité, comme personne collective, se sert d'abord de l'Etat comme *organisation administrative* afin de s'emparer sans compensation d'une partie du produit du travail des classes inférieures.

Avant l'établissement de l'Etat constitutionnel démocratique, dans les économies politiques esclavagistes et féodales, l'appropriation a lieu *de jure*, en vertu du droit public ; l'esclave appartient entièrement, le serf appartient en partie à son maître, et la propriété du travail implique naturellement la propriété de la force de travail ainsi que

du produit de ce travail. De plus, les seigneurs féodaux possédaient à certaines époques des droits sur les sujets libres séjournant sur leurs domaines. Le principe « nulle terre sans seigneur » soumettait tous les sujets aux juridictions locales et aux impositions, les obligeant à suivre le seigneur à la guerre et à la chasse. Vis-à-vis des étrangers même et notamment des marchands, les seigneurs possédaient nombre de droits lucratifs : les douanes et péages, le droit d'épave, d'échouage, le droit d'escorte et de passage, etc. Nous trouvons ici la confusion entre le droit public et le droit privé, qui est le trait caractéristique du droit féodal. Cette confusion ne provient pas de ce que les juristes de cette époque étaient incapables de séparer soigneusement les deux catégories ; elle est la conséquence inévitable de l'ordre légal existant, en vertu duquel un petit nombre d'individus possédaient des droits publics de souveraineté qu'ils pouvaient exploiter pour leur économie privée.

Outre ces droits lucratifs sur les individus, le droit politique préconstitutionnel garantissait également aux classes dirigeantes la prérogative de l'administration de l'Etat. Toutes les positions honorables et lucratives leur étaient réservées : à la cour comme dans les services de l'armée, de l'administration et du gouvernement. En vertu de cette prérogative, elles gouvernaient ainsi l'Etat ouvertement et sans scrupules dans l'intérêt exclusif de leur classe, d'abord au moyen d'une législation de classe absolue par laquelle elles affermissaient et étendaient leurs droits lucratifs et leurs privilèges, puis par la politique de classe, l'administration de classe et la justice de classe.

Par la *législation*, elles décrétaient par exemple que leurs biens ne devaient pas être imposés. Leur *politique de classe* poussait l'Etat dans la *politique extérieure* à des acquisitions coloniales et à des guerres dont les charges pécuniaires et les dangers étaient supportés par la masse, pendant que les avan-

tages étaient tous pour la classe dirigeante : nouvelles possessions foncières, lorsque les agrariens dirigeaient l'Etat, nouveaux marchés, nouvelles plantations et nouveaux contingents d'esclaves lorsque les trafiquants étaient au pouvoir. Toute la politique de l'Etat, une des lois les plus importantes de l'histoire des Etats, est contenue dans ces quelques phrases. Même sans aucune connaissance historique, on peut tirer du fait de la destruction de Corinthe et de Carthage la conclusion que, vers le milieu du 11^e siècle avant J.-C., les marchands représentaient un élément important de la classe dirigeante dans l'Etat romain ; et l'histoire de la « conquista » en Amérique n'est intelligible que par l'intérêt d'une classe féodale de seigneurs territoriaux.

Le même monopole de classe se manifeste dans la *politique intérieure* : dans la politique commerciale et douanière, consistant à conclure, aux dépens de la masse, des traités qui enrichissent la classe dirigeante ; dans la politique financière, lorsque la classe dirigeante contracte à son profit des emprunts dont la masse doit payer les intérêts ; dans la répartition des impôts, lorsque toutes les charges sont rejetées sur le peuple, etc., etc. Il consolide sans cesse le tout par des nouveaux droits de classe que la *justice de classe* applique à son tour, de manière que le tranchant du couteau soit toujours tourné vers le bas, le dos vers le haut.

Depuis l'établissement de l'Etat constitutionnel bourgeois, beaucoup de choses ont changé et tout s'est amélioré *quant à la forme*. Le droit public et le droit privé forment désormais deux catégories entièrement distinctes. Seul l'Etat et les corps politiques qui lui sont subordonnés (communes, cantons, provinces, etc.), peuvent encore, de leur propre autorité, exiger des contributions de personnes privées sous forme de biens (impôts) ou de services (service militaire, charge honorifique en qualité de juré, de tuteur, etc.). Mais

aucune personne privée n'a de droit lucratif sur une autre personne, si ce n'est en vertu d'un contrat bilatéral, ou d'un droit à une subvention (aliments), tel qu'il existe entre proches parents ou à la suite d'une responsabilité acceptée. Et pourtant rien n'est changé au fond. Dans l'État constitutionnel, comme dans l'État préconstitutionnel, bien que de façon plus déguisée, plus voilée, la politique extérieure et intérieure soutient les intérêts de la classe dirigeante aux dépens de la classe inférieure ; pour cela elle s'appuie sur les restes encore existants et parfois même élargis de la législation de classe et elle est soutenue par l'administration de classe et la justice de classe. Seules les démocraties sociales et presque socialistes de l'Australie (à l'exception de l'État encore à demi féodal de Queensland) et surtout de la Nouvelle Zélande offrent une tentative d'exception à cette règle. Aujourd'hui comme jadis, tous les autres États civilisés de l'univers sont avant tout des « États de classe », c'est-à-dire des personnes collectives économiques de la classe dirigeante n'ayant qu'un but : l'appropriation gratuite d'une partie du produit du travail des classes inférieures.

Et cette qualité d'États de classe est encore sanctionnée en partie par le droit public et la constitution. Même dans les États qui possèdent un système de représentation, les classes dirigeantes ont encore dans l'État et ses subdivisions administratives la prérogative entière de l'administration grâce aux droits inégaux de suffrage (système censitaire, répartition des circonscriptions électorales) ; ce n'est qu'en hésitant, poussés par une force supérieure, qu'ils élargissent ce privilège en faveur des classes inférieures. Et s'ils le font, ce n'est que parce que les dissensions intérieures entre les différents groupes d'intéressés qui constituent la classe dirigeante paralysent sa force de résistance. C'est bien moins à la force de la masse qu'à l'antagonisme entre la bourgeoisie et les propriétaires fon-

ciers (*moneyed et landed interest*) que nous devons notre mince bagage de libertés civiques ; de même l'Europe doit la liberté de pensée dont elle jouit principalement à l'antagonisme entre le pouvoir séculier et le pouvoir religieux, entre l'empire et la papauté. *Duobus litigantibus tertius gaudet.*

Là où le droit *formel* ne suffit pas à maintenir son monopole administratif et gouvernemental, la classe dirigeante n'hésite jamais longtemps à le défendre sans droit, et au besoin *contre* l'esprit et même la lettre de la loi. Nous pouvons observer journellement comment on « fait » les élections, non pas seulement dans les Balkans, non pas seulement dans les petits États de l'Amérique du Sud, non pas seulement en Russie, mais aussi en France, aux États-Unis et ailleurs. Les méthodes varient selon le droit en vigueur, selon l'opinion publique et la culture générale ; mais le même but, la monopolisation de l'administration publique est atteinte presque partout : soit par le *terrorisme* du knout ou du fusil, du confessionnal ou du prône, par la menace de dommages économiques (mise à l'index, boycottage, etc.), soit par la *corruption* au moyen de l'argent et des avantages sociaux (titres, grades, décorations), des avantages économiques (chemins de fer locaux, garnisons), et, comme dernière ressource, parfois aussi par la falsification directe des résultats du scrutin.

Grâce à ce monopole politique de l'administration et du gouvernement, la classe dirigeante tient tout comme devant l'« assiette au beurre de l'État » et n'en laisse volontairement approcher qu'à regret les compagnons, abstraction faite de quelques « Konzessionsschulze », ainsi que l'on nomme en Allemagne de façon caractéristique les officiers roturiers admis dans les régiments « d'élite » réservés à la noblesse. Rien n'est changé parce que l'ancienne classe dirigeante, la noblesse territoriale, accepte, contrainte et forcée, d'admettre dans son corps la nouvelle aristocratie

financière. Le monopole de classe s'étend exactement aussi loin que va l'association connubiale ; quiconque n'est pas admis à cause de sa religion, par exemple, dans le cercle sacré reste aussi en dehors du monopole de classe.

Cependant ce monopole de classe de droit public s'effondrerait rapidement s'il n'était fortement lié à un monopole de droit privé.

b) Le monopole de classe de droit privé : la propriété d'usurpation.

Ce monopole privé est la « propriété d'usurpation », dans le sens que Dühring donne à ce terme : il comprend par là toute propriété rapportant à son propriétaire une part usurpée (le « *Herreneinkommen* » de Rodbertus) sur la totalité de la production sociale. En d'autres termes, toute propriété qui permet de prélever gratuitement une certaine part sur le produit du travail des classes dominées. Ces parts d'usurpation sont la rente foncière et le profit : la première découle de la propriété foncière, le second de la propriété du capital, les deux formes de la propriété d'usurpation.

Ce monopole se distingue *au point de vue formel* du monopole d'administration, en ce qu'il n'est pas un monopole de droit public, mais un monopole de droit privé, qu'il n'a pas un caractère politique, mais *économique* ; bref, c'est un monopole au sens strict du mot, alors que l'autre est plutôt un « privilège ». Il se distingue *quant à son contenu* même du privilège d'administration en ce que ce dernier sert de moyen d'acquisition à la classe dirigeante tout entière, en tant que *personne collective*, alors que le premier sert directement et individuellement les membres de la classe qui le possèdent. Ou plus exactement, quiconque est en possession de la propriété d'usurpation fait *eo ipso* partie de la classe dirigeante, si toutefois il rentre dans le cercle connubial.

Il n'existe qu'une propriété « primaire » d'usurpation ; les autres formes ne sont que « secondaires » ; elles sont greffées sur la première comme les branches sur le tronc ; elles ne peuvent exister que par elle et doivent fatalement périr avec elle.

1. La propriété d'usurpation primaire.

La grande propriété foncière.

Cette propriété d'usurpation primaire est la *grande propriété foncière*.

Nous avons déjà montré, lorsque nous avons posé les fondements historiques de notre science, les erreurs de l'« a b c enfantin » de l'accumulation primitive. Nous avons prouvé qu'une propriété foncière, quelle qu'elle soit, dépassant une très petite superficie, n'a jamais pu prendre naissance par l'occupation *économique* de la totalité du sol et qu'aujourd'hui même, si l'on partageait la partie cultivable du globe entre toutes les familles de l'humanité entière, c'est à peine si la moitié de notre planète serait occupée.

Pourtant, nous pouvons constater actuellement, dans notre société, tous les symptômes d'une occupation complète du sol : la dispersion des richesses à côté de leur amoncellement, l'endettement général, et par-dessus tout l'existence de ces millions d'ouvriers qui ne possèdent rien, qui n'ont d'autres richesses à offrir sur le marché que leurs services.

Cet état de choses ne peut être expliqué que par l'occupation de la totalité du sol ; comme il ne peut s'agir ici de l'occupation économique conforme au droit naturel, il ne nous reste donc que l'hypothèse d'une occupation *extra-économique*, c'est-à-dire d'une usurpation contraire au droit naturel. Et cette conclusion théorique nous est confirmée par les faits.

La grande propriété foncière est toujours un moyen politique.

Lorsque l'économique était encore dans son berceau et qu'elle ne formait qu'une branche de la philosophie générale, un des plus puissants penseurs de tous les temps, Locke, avait déjà reconnu ce fait. Dans son *Treatise on Government* (1689) il déclare que, en vertu du droit naturel la terre doit appartenir en commun à tous les hommes, mais de même que chaque homme a la propriété de sa personne, il est juste que ce qu'il a créé de ses mains lui appartienne en propre. « Mais, dit-il, la même loi de la nature qui, de cette manière, nous donne la propriété, en définit aussi les limites : chacun a le droit de propriété sur ce qu'il peut utiliser, en y appliquant son travail, pour les besoins de son existence, avant que ces biens ne se gâtent, ce qui dépasse cette limite est plus que sa juste part et appartient à la communauté ». D'après ce qui précède, la superficie de terrain qu'un homme peut cultiver lui-même est sa propriété : par son travail, il sépare cette parcelle de sol du bien commun. « La nature a établi clairement l'étendue de la propriété de l'homme par l'étendue de son travail et de ses besoins. Aucun homme ne pourrait tout assujettir ou tout s'approprier par son labeur individuel, il ne pourrait consommer qu'une faible partie des produits et il lui serait absolument impossible d'empiéter sur les droits d'un autre ou d'acquérir une propriété au détriment de son prochain. Aux époques primitives de l'humanité, cette condition maintenait la propriété de chaque homme dans des limites fort modestes, juste autant qu'il en pouvait prendre sans porter préjudice à son voisin. Et aujourd'hui encore, quelque peuplé que semble être le monde, on pourrait sans inconvénient reconnaître à chacun de ses habitants une propriété de cette étendue ».

Voilà ce qu'affirmait Locke. Nous avons vu qu'à notre époque même, presque 150 ans après lui, il serait tou-

jours possible de reconnaître à chacun une propriété foncière de cette superficie, déterminée par le droit naturel, et cela même alors que *tous* les hommes ne voudraient et ne pourraient être qu'agriculteurs.

C'est donc de façon extra-économique qu'a pris naissance la grande propriété foncière. Aussi longtemps qu'elle n'a possédé qu'une partie du terrain commun, elle a dû avoir recours, pour pouvoir prospérer, à l'institution juridique du servage et de l'esclavage, car des ouvriers libres n'eussent pas consenti à travailler comme salariés, tant qu'il y avait, à proximité, de la terre cultivable qu'ils pouvaient prendre. « Tant que chaque travailleur trouve de la terre à volonté, personne ne peut être disposé à travailler pour le compte d'un autre », comme l'a dit fort justement Turgot.

Puis, peu à peu, les grands propriétaires fonciers s'emparèrent du pouvoir et s'octroyèrent en même temps le droit de s'approprier *tout le reste* du terrain qui n'était alors occupé ni économiquement ni politiquement, c'est-à-dire de l'*accaparer*, n'en permettant l'utilisation que moyennant paiement d'un tribut fixe, la rente foncière.

Dès lors, le servage proprement dit, le servage fixant le travailleur à la glèbe, est devenu superflu. On peut lui donner la liberté et on la lui donne. Le but de l'institution : contraindre le serf à céder le produit de son travail, à payer une rente, est assuré, même lorsque l'ouvrier est devenu libre civiquement. Quelle résistance pourrait-il opposer ? Son moyen de travail lui est inaccessible, il doit accepter les conditions du propriétaire — ou mourir de faim.

Ces conditions, imposées par tout possesseur du sol aux non-possédants dans les sociétés économiques où subsiste l'accaparement du sol, consistent dans le paiement du « tribut de monopole » de la rente foncière, c'est-à-dire la cession d'une partie du produit du travail, soit sous forme

de fermage, lorsque le non-possédant loue une parcelle de terrain pour la faire valoir lui-même, soit sous forme d'une déduction sur le salaire équitable, lorsque le propriétaire du sol engage le non-possédant comme « ouvrier ». Dans les deux cas, c'est le même gain de monopole, tout aussi élevé dans des conditions égales et provenant de la même source : le moyen politique sous sa forme juridique de propriété d'usurpation, c'est le « *monopole de classe* », établi par la propriété d'usurpation primaire.

α) L'accaparement général du sol.

Or, le fait est évident ; dans notre société économique la totalité du sol *est accaparée* par le monopole.

Aussi loin que l'on aille, partout où pénètre le commerce mondial, et au delà même, partout où il a quelque chance de s'étendre dans un avenir plus ou moins éloigné, à l'intérieur de frontières déterminées par les besoins d'un homme civilisé qui ne peut ni ne veut renoncer entièrement à tout rapport avec la civilisation, il est impossible de trouver un coin de terre où un homme puisse employer fructueusement sa force de travail ; partout le sol est réservé par des papiers, des titres de propriété, derrière lesquels le moyen politique organisé, l'Etat, monte la garde, menaçant. Quelle ressource lui reste-t-il alors ? Ou émigrer, abandonnant la civilisation, renonçant aux innombrables avantages qu'offre la coopération, pour arriver finalement à végéter, libre, il est vrai, mais réduit au plus bas degré de misère et d'abandon, retombé presque au niveau de l'animal — ou bien fuir la vie, se réfugier dans le néant, s'il ne peut se décider à se vendre lui-même avec sa force de travail, réduit à l'esclavage d'un contrat de salaire.

Il est à peine nécessaire de citer des exemples à l'appui.

Cette forme moderne de l'accaparement capitaliste de toutes les terres vierges par des spéculateurs en terrains, des « requins de terre » comme on les nomme en Amérique, est universellement connue. Quelques notes caractéristiques suffiront à l'illustrer.

Sering décrit la politique agraire des Etats-Unis d'Amérique à l'époque de leur fondation en ces termes :

« A cette époque, alors que les paysans français se partageaient entre eux les domaines de la noblesse, le gouvernement des libres Etats-Unis d'Amérique se livrait à un vil négoce avec le bien qui lui avait été confié, la terre nationale... La loi du 19 mai 1796 décrétait que dès qu'une certaine superficie avait été arpentée, elle devait être vendue au plus offrant à un prix ne pouvant être inférieur à deux dollars par acre et par parcelle d'au moins 9 milles carrés de superficie (23,3 kilomètres carrés) ».

Il s'agissait là des anciens Etats de l'Est et du Sud de l'Union : 50 ans plus tard, Henry George était témoin du même fait dans les Etats de l'Ouest. Il écrit :

« Comment se fait-il que le labeur sans emploi ne puisse trouver d'occupation dans les champs ? Ce n'est pas que le sol soit entièrement cultivé. Bien que tous les phénomènes qui, dans les plus vieilles contrées, sont considérés comme un signe de surpopulation commencent à se manifester dans l'Etat de San Francisco, il serait futile de parler de surpopulation dans un Etat qui, avec des ressources naturelles dépassant celles de la France, renferme à peine un million d'habitants. A quelques milles de San Francisco il y a assez de terres vierges pour fournir du travail à tous les chômeurs. Je ne veux aucunement dire que chaque travailleur sans ouvrage pourrait se faire fermier ou se bâtir une maison s'il avait le sol à sa disposition, mais je soutiens qu'il y en aurait un si grand nombre capables de le faire qu'il resterait assez d'occupation pour les autres. Comment se fait-il que ces forces de travail ne puissent être

occupées sur cette terre? C'est qu'elle a été accaparée et qu'elle est maintenue à des prix exagérés, basés non sur sa valeur réelle mais sur sa valeur majorée, la valeur qu'elle pourra atteindre un jour, grâce à la croissance de la population ».

Et encore, 50 ans plus tard, dans la République Argentine et au Brésil, les mêmes procédés interdisent aux petits colons l'accès du sol. Ce sont les mêmes conditions que Carl Bolle décrit en parlant du Brésil : « Les grands et les puissants acquièrent, par des titres fictifs, des propriétés de la superficie d'une petite principauté qu'ils exploitent à l'aide d'ouvriers salariés et ils ne tolèrent auprès d'eux les paysans indépendants, que si ces derniers consentent à se louer chez eux, tout au moins à l'époque de la moisson ».

Les choses se passent de même au Canada, dans l'Afrique du Sud, en Australie et il n'en sera pas autrement au Soudan, en Sibérie, en Anatolie, lorsque ces territoires auront été rattachés au marché mondial des céréales et du travail. Il n'existe sur le globe entier qu'une seule et unique exception : la Nouvelle Zélande! Ici la politique d'un Etat démocratique dans le meilleur sens du mot est dirigée vers un but bienfaisant : restreindre et si possible annihiler entièrement la grande propriété foncière capitaliste, le dernier vestige de temps disparus. Les conséquences de cette tactique pour la santé du corps social peuvent être qualifiées de merveilleuses. C'est presque l'économie pure de ma terminologie qui règne ici, le socialisme rationnel! Si la classe ouvrière dominante, poussée par des préjugés malthusiens concernant la formation du Capitalisme, ne restreignait pas exagérément l'immigration au moyen de mesures prohibitives, nous verrions se développer et prospérer rapidement une organisation remarquable d'une espèce toute particulière. Mais, dans les conditions actuelles, la population est trop peu dense pour permettre un haut degré de coopération.

A cette demi-exception près, le monopole foncier étroit l'Univers entier : aussi est-il tout puissant. Et qu'un nouveau continent surgisse des flots, immédiatement un drapeau y serait hissé et l'Etat qu'il représente, en vertu de son droit souverain de premier occupant, accaparerait pour lui-même, c'est-à-dire pour sa classe dirigeante tout le sol, avant qu'il soit possible à des hommes civilisés d'y fonder les conditions d'une existence supportable. Le monopole est, comme l'air, omniprésent, et sa puissance est plus redoutable que ne le fut jamais celle de Gengis-Khan. C'est l'idole Djagannâtha, dont le char fastueux roule depuis des siècles, souillé jusqu'aux essieux du sang de ses victimes, dont les corps palpitants sont écrasés par milliers.

β) La relation de monopole entre les classes sociales.

La propriété foncière privée a été appelée aussi parfois « privative » ou « quiritaire ». Les deux termes sont caractéristiques : « privative » signifie littéralement « qui dérobe, qui dépossède », et aucun tyran des Achantis n'a dérobé au cours de son règne autant de bonheur et de richesse qu'en dérobe journellement le monopole de la terre. Et « quiritaire » vient de « quirite », terme dont on désignait le citoyen romain, d'après son arme ordinaire, la pique. Par les armes le monopole fut établi, par les armes il est maintenu ; et c'est le plus sanguinaire, le plus barbare des peuples conquérants de l'histoire universelle, le peuple romain, qui a façonné ce droit de l'injustice, le rendant aussi tranchant, aussi finement aiguisé que l'acier de son javelot universellement redouté ; c'est à peu près la seule de ses œuvres qui lui ait survécu !

C'est de cette manière que la totalité du sol de notre société économique a été occupée, c'est-à-dire accaparée, et qu'à prix naissance la relation de monopole entre les classes

sociales, autrement dit la classe des ouvriers, contraints de se vendre à quiconque veut bien leur rendre sous forme de salaire une partie au moins du produit de leur propre labeur. La classe ouvrière existera aussi longtemps que durera l'accaparement du sol ; aussitôt le sol délivré de ce monopole, elle disparaîtra et avec elle la rente foncière et le profit du capital. *Sol libre, peuple libre !* Le sol libre absorbe le prolétariat.

2. *La propriété d'usurpation secondaire.*

L'accaparement de la terre cultivable par le monopole de la grande propriété foncière est la cause permanente de l'existence d'une classe ouvrière et de la relation de monopole entre les classes sociales. Nous avons ici un lien de cause à effet clair et indiscutable.

Turgot dit très justement : « Là où chacun a la terre libre à sa disposition, personne ne sera disposé à travailler pour un autre », c'est-à-dire à travailler pour un salaire inférieur au « salaire naturel ». Cet axiome n'a jamais été et ne pourra jamais être contesté. Mais jusqu'à l'époque actuelle, tous les théoriciens de l'économie sans exception, les libéraux comme les socialistes, imbus des erreurs engendrées par l'« a b c enfantin » de l'accumulation primitive ont été absolument persuadés que cette condition d'occupation totale du sol existe inévitablement et naturellement dans toute société supérieure possédant une certaine densité de population. Toutes les théories qui se sont occupé du bas niveau des salaires ouvriers partent explicitement ou implicitement du postulat d'une occupation économique de la totalité du sol. Partant de cette supposition, Turgot, par exemple, arrive à l'idée, encore fort naïve, que le salaire des ouvriers doit être maintenu au niveau du minimum de subsistance par la concurrence qu'ils se font entre eux ; c'est la supposition dont partent toutes les variantes de la théorie du fonds des

salaires, celle de Smith comme celles de Malthus et de Ricardo, et enfin celle de Marx. Dans le quatrième livre de cet ouvrage nous exposerons et réfuterons point par point ces théories. Qu'il nous suffise dans ces lignes d'établir que leur première et plus importante prémisse est la formation d'une classe ouvrière à la suite d'une soi-disant occupation économique de la totalité du sol : la théorie doit donc tomber en même temps que sa prémisse.

Le fait de l'existence d'une classe ouvrière comme telle, c'est-à-dire une classe ne possédant pas de moyens de production et forcée par conséquent de s'offrir aux propriétaires de moyens de production pour un salaire laissant une plus-value à l'employeur, ce fait n'est pas un fait naturel ; il a une cause juridique, il est la conséquence de la violence extra-économique, du moyen politique. Il ne s'agit donc pas là d'une catégorie immanente, mais d'une catégorie historique ; d'après l'axiome « cessante causa cessat effectus » : en même temps que l'accaparement juridique du sol, la relation de monopole entre les classes sociales devra disparaître et par conséquent aussi la classe ouvrière comme classe d'exploités ainsi que la plus-value sous toutes ses formes.

Tant qu'au contraire cet accaparement subsiste, dans une société économique possédant une entière liberté politique et la liberté de domicile, ce n'est pas seulement la grande propriété foncière qui perçoit la plus-value sous forme de rente foncière, *mais aussi la grande propriété de tous les moyens de production. Car la liberté de domicile répartit les ouvriers sur tout le territoire de la société économique.* Ils se font concurrence entre eux pour obtenir du travail chez tout membre de la classe supérieure qui peut et veut les occuper, et *tous les moyens de production deviennent ainsi une « propriété d'usurpation secondaire » rapportant une plus-value à son propriétaire.*

Nous comprenons donc par propriété d'usurpation secon-

daire la propriété de moyens de production importants dans une société économique dont le sol est accaparé dans sa totalité.

La première classe est la propriété d'usurpation secondaire foncière et nous avons encore à distinguer ici trois subdivisions : la grande propriété foncière coloniale, la grande propriété paysanne dans les colonies et les anciennes terres féodales et la propriété urbaine. La seconde classe est la propriété de moyens de préparation ou moyens de production, ce que l'on appelle le *capital*. Ici aussi nous aurons à distinguer deux subdivisions : le capital usuraire, et le capital industriel dit productif.

α) La propriété d'usurpation secondaire foncière.

aa) La grande propriété foncière coloniale.

A strictement parler, la grande propriété foncière coloniale des temps modernes est déjà une propriété d'usurpation *secondaire*. Dans les pages qui précèdent nous avons étudié la société économique dans sa totalité et nous avons dû, par suite, faire entrer la grande propriété coloniale dans le cadre de notre examen. Nous devons maintenant tenir compte du fait que la société économique contemporaine est composée d'une quantité de sociétés économiques plus petites, qui ne sont tout d'abord que faiblement intégrées, et nous devons souligner par suite plus fortement les rapports dynamiques existant entre elles.

La première constatation qui s'impose, c'est que sans l'importance énorme dans les pays de vieille civilisation de la grande propriété foncière établie par la conquête à l'époque féodale et que nous nommerons désormais *féodale-capitaliste*, la formation d'institutions analogues *capitalistes-modernes* dans les nouveaux territoires coloniaux eût été absolument impossible.

L'« economical man » ne s'empare de grandes superficies de terrains que lorsqu'il a des chances d'en tirer une rente dans un avenir plus ou moins rapproché. Cette condition ne peut être réalisée que dans les pays où existe l'esclavage ou encore là où une énorme quantité de travailleurs libres est obligée d'offrir ses services sur le marché. Cette dernière condition n'existe dans une colonie neuve, lointaine et faiblement peuplée, qu'avec une forte immigration des pays ayant une population nombreuse. La spéculation sur la rente foncière dans les colonies implique l'existence d'une classe de travailleurs libres dans un autre territoire appartenant au même cercle économique, et entretenant avec ces colonies des relations d'échange de biens et de services. Lorsque cette condition n'existe pas, il est impossible d'obtenir une rente foncière dans un avenir relativement rapproché ; et le motif fait alors défaut qui seul pourrait pousser l'homme économique à l'occupation juridique de grandes superficies.

Dans toutes les contrées ayant un immense territoire très faiblement peuplé, il est impossible en effet d'extorquer une rente foncière considérable à des travailleurs légalement libres sauf dans un seul cas : lorsque cette terre est la propriété *d'un seul individu* ; alors les ouvriers, quelque faible que soit leur nombre, sont des « ryots » (vassaux féodaux des rajahs indiens) et doivent se soumettre à toutes les conditions imposées par le seigneur territorial s'ils ne veulent pas mourir de faim. Cette hypothèse ne joue aucun rôle dans l'économie capitaliste moderne.

Lorsque, par contre, plusieurs propriétaires de « latifundia », quelle que soit leur étendue, se partagent la terre peu peuplée, ils se disputent les quelques ouvriers libres disponibles : la concurrence est alors « exclusivement de leur côté », selon l'expression de Ricardo, et le salaire correspond presque exactement au revenu du travail, c'est-à-dire que la rente foncière est presque nulle.

Toute classe de grands propriétaires fonciers se trouve dans cette position pour un avenir plus ou moins long dans les territoires faiblement peuplés, lorsque la population ouvrière ne s'accroît que par l'excédent des naissances. Chaque hausse du prix du blé sur le marché central et surtout chaque baisse des prix de transport augmente en effet la superficie reliée au marché central beaucoup plus rapidement que n'augmentera la population. Que l'on pense aux immenses territoires cultivables qu'a ouverts le transsibérien ou chacun des réseaux argentins.

Ici personne ne pourrait donc penser une minute à accaparer du terrain dans des buts de spéculation, et le *homo lombardstradarius* moins que personne ; car toute bonne affaire serait impossible, si les ouvriers libres venant du dehors n'affluaient pas en nombre suffisant. Le droit romain de l'occupation illimitée n'est que la *condition*, mais l'immigration en masse est la *cause* de la spéculation sur les terrains et par suite de la rente foncière.

Partout où cette immigration a lieu, la classe dominante accapare toutes les terres vierges par l'occupation légale, aussitôt que la perspective d'en tirer une rente se rapproche assez pour qu'une spéculation sur les terrains présente quelque chance de succès.

Le calcul est des plus simples : dans un certain nombre d'années, telle partie du pays sera vraisemblablement reliée au marché mondial des céréales, marché toujours croissant. L'hectare porte tant de quintaux de blé, rapportant en moyenne sur le marché central un prix de... Il y a tout au plus tant à déduire comme frais de production et de transport. Dans ce prix de production sont compris les salaires d'un nombre donné de travailleurs (émigrants), qui sont toujours disponibles dès qu'on leur offre un salaire légèrement supérieur à celui de leur pays d'origine. Par suite, l'achat de ce terrain à un prix de... est déjà une spéculation pleine d'avenir.

bb) La grande propriété paysanne (das grossbäuerliche Grundeigentum).

Ce n'est que grâce à cette condition préalable : l'existence d'une classe ouvrière disponible, que les possesseurs de propriétés paysannes d'une superficie relativement minime, les « Grossbauern » (gros paysans, propriétaires campagnards) peuvent tirer une rente de leurs domaines.

Notons d'ailleurs que le terme ne doit pas être pris au sens de la statistique pour désigner des propriétaires d'une superficie de terrain absolument déterminée. Au point de vue économique, toute exploitation rurale qui permet à son propriétaire le maintien permanent de travailleurs étrangers et la perception d'une plus-value est une « grande propriété rurale ». Cette « grande propriété foncière de moindre étendue », comme je l'ai nommée ailleurs, comprend par conséquent non seulement les gros propriétaires paysans travaillant avec un nombreux personnel, mais aussi une grande partie des propriétaires d'exploitations rangées par la statistique parmi les exploitations *moyennes* ; et même telles *petites exploitations* paysannes, petites au sens de la statistique qui sont l'objet d'une culture intensive grâce à une situation particulièrement favorable pour le trafic. Un jardinier-horticulteur, par exemple, qui exerce sur une superficie de 2 à 3 hectares avec 6 à 10 aides une culture maraîchère, possède une « grande propriété foncière de moindre étendue », tout comme le paysan frison travaillant avec le même nombre de valets de ferme.

Aucune propriété de cette superficie ne pourrait se maintenir si ces propriétaires n'avaient eux aussi à leur disposition des travailleurs « libres ». Après plusieurs générations, ces domaines se trouveraient inévitablement réduits à une superficie restreinte correspondant au degré de développement économique et à l'état du trafic, ou de-

vraient être exploités par des associations coopératives répartissant le rendement entre leurs membres. De même que la grande exploitation coloniale capitaliste, la grande exploitation paysanne capitaliste a pour condition l'existence d'une classe d'ouvriers libres.

cc) *La grande propriété urbaine.*

Il est presque généralement admis que le loyer dans les villes représente un prix de monopole. Adam Smith écrit sans équivoque : « La cherté des loyers à Londres provient principalement de l'accroissement de la rente foncière, chaque propriétaire foncier agissant en monopoleur ». La plupart des économistes contemporains partagent cette opinion.

Le mécanisme grâce auquel se forme le loyer urbain est la copie exacte des conditions dans lesquelles se constitue la rente de la grande propriété foncière dans les colonies.

Même dans les conditions hygiéniques les plus favorables, l'accroissement de la population urbaine par l'excédent des naissances est trop faible par rapport à la superficie des terrains à bâtir disponibles, pour qu'une rente foncière quelque peu importante puisse jamais prendre naissance. *L'homo sapiens lombardstradarius* quintessencié en personne n'aura jamais l'idée de se réserver du terrain de spéculation, c'est-à-dire d'empêcher la construction de maisons de rapport, tant qu'il n'y a pas d'immigration dans la ville ; car aussi longtemps qu'il attende, jamais il ne recouvrera dans le prix de vente obtenu son propre prix d'achat augmenté des intérêts composés, son « prix réel » (Buchpreis). Et lorsque *l'homo sapiens lombardstradarius* n'a pas de fortes chances de réaliser un prix supérieur au prix d'achat il se garde bien de « spéculer ».

Ici aussi, c'est l'immigration en masse de gens qui cher-

chent une habitation et ne possèdent eux-mêmes pas de terrains, qui seule rend possible la rente foncière. C'est exactement la même loi que pour l'exploitation des colonies :

L'immigration en masse est la *cause* de la spéculation sur les terrains, le droit d'occupation illimitée n'en est que la *condition*.

Aussitôt que l'immigration en masse dans les villes est devenue un phénomène social permanent, les spéculateurs peuvent supputer, avec une certaine exactitude, la date à laquelle un terrain quelconque situé à la périphérie deviendra indispensable pour couvrir le besoin de logement de la population, ainsi que le loyer minimum que ce terrain pourra rapporter. Lorsque le prix de vente basé sur ces données (la rente foncière capitalisée de l'avenir) est de beaucoup supérieur au « prix réel » estimé aussi haut que possible (prix d'achat du terrain, avec les intérêts composés, les impôts, les frais, etc., pour la plus longue période d'attente présumable), alors seulement le « spéculateur dispose le terrain ».

Aussitôt que les propriétaires campagnards s'aperçoivent de la spéculation qui se prépare, ils se transforment à leur tour en spéculateurs, et leur mentalité devient celle de Lombardstreet. Et la ville grandissante est entourée ainsi par un cercle de terrains qui demeurent interdits à la construction jusqu'à ce qu'ils rapportent « leur prix ». Le prix du terrain est établi selon une progression décroissante allant de l'intérieur à l'extérieur, de telle sorte que, toutes conditions égales d'ailleurs (avantage de la situation, qualité du logis, commodités d'approvisionnement), le locataire ait à supporter sur tous les points du cercle à peu près les mêmes charges, non pas uniquement en argent évidemment, mais en argent et en frais de transport (dépenses en déplacements et perte de temps).

Pas plus ici que dans les colonies, l'immigrant ne peut

se soustraire à la pression du monopole. Sans doute, il se trouve en dehors de la ville, au delà des limites dans lesquelles la spéculation peut encore compter sur un gain, du terrain à bâtir en énormes quantités à un prix des plus minimes, de même que dans les colonies au delà des frontières de la spéculation, il existe un énorme stock de « terre libre ». Mais l'émigrant sans capitaux ne peut s'établir sur cette terre parce que ce serait renoncer pour un temps indéfini à toutes relations avec le marché des céréales; et l'ouvrier ne peut s'installer sur ce terrain parce qu'il devrait alors renoncer aux relations avec la ville, où il vend son travail. A une certaine distance du cercle sur lequel s'étend le monopole, il ne peut se rendre régulièrement à son travail sans dépenser plus d'argent et de temps que ne lui permettent ses moyens. Il ne lui reste donc, comme au colon, qu'à payer au monopoleur le tribut de monopole.

β) La propriété du capital.

Nous avons constaté les faits suivants :

« Tant que le monopole subsiste dans une société économique qui possède une entière liberté politique et la liberté de domicile, ce n'est pas seulement la grande propriété foncière qui perçoit la plus-value sous forme de rente foncière, mais aussi toute propriété de moyens de production. Car la liberté de domicile répartit les ouvriers sur tout le territoire de la société économique : ils se font concurrence entre eux pour obtenir du travail chez tout membre de la classe supérieure qui peut et veut les occuper, et tous les moyens de production deviennent ainsi une propriété d'usurpation secondaire rapportant une plus-value à son propriétaire ».

Ceci s'applique, non seulement à la grande propriété

foncière capitaliste moderne, mais aussi à la propriété du capital.

aa) Le concept « capital »

Le capital se présente sous deux formes principales : le *capital de prêt* ou *capital de crédit* et le *capital d'entreprise*. La première forme est de beaucoup la plus ancienne, nous la trouvons déjà aux degrés les plus primitifs de la civilisation. Chez les moins barbares des pêcheurs du nord-ouest de l'Amérique, et chez la plupart des nomades, le prêt est exercé sous une forme usuraire : le débiteur devient le sujet du créancier jusqu'à ce qu'il ait payé sa dette. Quelques savants font dériver le mot « féod » du germanique « fee-od », la propriété de bestiaux, et voient dans le trafic usuraire des bestiaux l'une des racines du système féodal. On a dérivé aussi le mot capital de « caput », tête de bétail. Il est plus probable néanmoins que ce mot signifie la « somme principale » du prêt pour la distinguer des « intérêts ».

A l'origine de l'ère capitaliste, c'est-à-dire lorsque fut introduite la liberté de domicile, cependant que subsistait la relation de monopole entre les classes sociales, ce mot fut employé pour désigner le capital d'entreprise.

Alors que jusque-là l'argent comptant avait été seul compris sous ce terme, on désigne maintenant par capital tous les « moyens de production produits » par opposition au moyen de production « non produit », le sol. L'argent, bien que n'étant pas directement « moyen de production », c'est-à-dire, selon notre terminologie, « bien-outil », rentre aussi dans cette catégorie parce qu'il représente le « bien-outil » comme il représente tous les biens en qualité d'étalon des valeurs.

Telle est la conception du capital de la doctrine classique.

Selon cette doctrine, tout « capital » pris dans ce sens particulier a pour origine l'épargne volontaire sur le revenu de personnes économiques isolées, et rapporte dans toutes les sociétés économiques un profit ou un intérêt; et vice versa, tout profit ou intérêt est le revenu d'un « capital ».

Nous pouvons relever au moins trois erreurs dans cette doctrine.

1° Elle ne distingue pas entre l'économie pure et l'économie politique. C'est là, nous le savons, son erreur fondamentale. Toujours et partout les catégories de l'économie politique lui apparaissent comme catégories de l'économie pure, parce qu'elle considère déjà comme « pure » l'économie capitaliste : c'est pourquoi elle prend la pathologie, l'hétérométrie la plus monstrueuse, pour l'état normal.

2° Elle confond une catégorie de l'économie personnelle avec une catégorie de l'économie de marché : le capital en tant que propriété privée avec le capital en tant que « bien social d'acquisition », ainsi que nous le définirons. Cette confusion découle également d'un principe fondamental de la théorie classique d'après lequel l'utilité personnelle est toujours en même temps utilité sociale ou qui, en d'autres termes, assimile la *rentabilité* pour l'économie privée à la *productivité* sociale.

En réalité, il s'agit ici de deux choses qui diffèrent du tout au tout; revenons aux faits :

Toute économie humaine, dès qu'elle a dépassé le niveau de civilisation le plus inférieur, a besoin de certains « biens-outils » (Werkgüter), c'est par là qu'elle se distingue de l'économie animale. Ces biens-outils doivent être acquis par le travail. La personne économique supposée isolée doit, par conséquent, consacrer constamment une partie de sa force de travail à l'acquisition non pas uniquement de biens d'utilisation, mais encore de biens d'acquisition, c'est-à-dire de biens-outils.

La société économique considérée dans son ensemble est

donc soumise à la même contrainte. Elle aussi doit, constamment, consacrer à l'acquisition de biens-outils une partie déterminée de la force de travail sociale. Et même cette partie augmente avec le degré de la coopération. Plus la quantité de biens complémentaires devant être réunis pour la fabrication d'un bien d'utilisation est considérable, plus le chemin qui mène du premier pourvoyeur de la matière première au dernier consommateur sera considérable. Ces lois font autorité pour chaque économie sociale imaginable, primitive ou organisée, pure ou politique.

Mais cela ne veut pas dire que ce bien social d'acquisition ne puisse se constituer qu'au moyen de l'accumulation dans la propriété privée de personnes économiques isolées. Les moyens nécessaires à son acquisition pourraient, par exemple, être produits par une contribution par voie d'impôt. C'est de cette manière que Théodore Hertzka a fait se constituer le bien social d'acquisition dans son utopie : « Freiland ». Mais, ce qui surtout n'a jamais été démontré, c'est que ce stock de biens dût être formé exclusivement par une classe sociale relativement insignifiante quant au nombre : pourquoi tous ou du moins la majorité des membres de la société économique n'y contribueraient-ils pas ?

3° Une analyse plus approfondie de la vie économique montre que les deux conceptions du « capital » que nous avons distinguées ici ne coïncident pas. Le capital en tant que catégorie d'économie personnelle, en tant que propriété privée, contient des éléments qui sont étrangers au capital en tant que bien social d'acquisition épargné : des éléments qui ne sont ni « épargnés » ni « moyens de production produits ». Nous les examinerons de suite.

Pour la raison mentionnée ci-dessus, les théories nouvelles ont tenté une distinction terminologique. Elles nomment les produits du travail qui sont préparés par la société économique en vue non de l'utilisation immédiate,

mais de l'acquisition ultérieure, « capital social » (Volkswirtschaftliches Kapital) et lui opposent la propriété de la classe capitaliste qu'elles désignent par : « capital privé ».

Cette terminologie pourrait suffire à la rigueur, s'il n'était pas particulièrement important ici d'éviter toutes les expressions évoquant des associations d'idées dangereuses. Nous désignerons donc régulièrement le capital dit « social » par « bien social d'acquisition » et nous l'étudierons dans la théorie de l'économie de marché, réservant strictement le terme « capital » pour la sphère dont il est issu, l'économie personnelle. Lorsque nous parlerons de capital tout court nous aurons toujours en vue le capital privé. Examinons maintenant comment se forme ce capital, et quels sont les éléments qui le composent.

bb) L'origine du capital.

Selon la doctrine libérale, le capital doit son origine exclusivement au moyen économique : il est l'épargne sur le produit du travail personnel ou sur le travail des ancêtres ; il est la récompense de vertus économiques supérieures : talents rares, une plus grande diligence, une abstinence volontaire.

1. 1. Le moyen économique.

Certains capitaux privés ont pu se former, et se sont effectivement formés de cette manière au cours de l'évolution historique. Ainsi s'est constituée notamment une partie du capital qui existait déjà aux débuts de l'ère capitaliste moderne, et qui a été le germe du gigantesque capital contemporain. Quelques travailleurs, paysans, agriculteurs aisés, artisans et artistes gagnaient des revenus au-dessus de la moyenne, leur permettant, grâce à leur train de vie mo-

deste, de mettre de côté un petit capital ; des commerçants, surtout avec un peu de chance, pouvaient épargner d'assez grosses sommes.

Karl Marx et nombre d'auteurs voient même dans les gains provenant du commerce et de l'usure la principale source du capital moderne. Il y a là, tout au moins, une exagération. Ce n'est que rarement, qu'un négociant de l'époque précapitaliste disposait de moyens assez considérables pour lui permettre d'entretenir un commerce indépendant, lui rapportant plus que ce que l'on considérait alors comme un gain honnête : les marchés étaient généralement fréquentés par des associations coopératives de marchands, dont chaque membre ne possédait en propre qu'une quantité de marchandises fort restreinte, selon nos idées modernes. Nous aurons une idée plus exacte des choses d'alors en nous représentant même le commerce extérieur de cette époque comme un commerce de colportage organisé coopérativement. Des gros gains isolés, résultats d'heureuses conjonctures, étaient bien réalisés parfois, mais ils devaient fatalement disparaître très vite, dans la plupart des cas, étant donné les énormes risques qu'apportaient le manque de liberté politique, le mauvais état des routes, le peu de sécurité du transport sur des vaisseaux de faible tonnage, etc.

Il est donc hors de doute que la majeure partie des capitaux privés avec lesquels a débuté l'économie capitaliste n'a pas été constituée par l'épargne sur les produits du travail personnel, et qu'elle doit son origine non au moyen économique mais au moyen politique.

2. 2. Le moyen politique.

Il est en effet établi historiquement qu'à l'époque précapitaliste les gros capitaux ont été formés surtout par le moyen politique *élémentaire*, la guerre. Les Italiens et les

Français du Midi durent la plus grande partie des trésors qui les rendirent, à partir du XII^e siècle, les banquiers de l'Europe entière, au pillage des contrées du Levant lors des Croisades. Notamment Venise, Florence et Gènes se sont gorgées de ce butin. L'usure joua également son rôle et des marchands habiles s'entendirent à dépouiller les chevaliers rendus imprévoyants par leur fortune soudaine.

D'autres grosses fortunes mobilières tirent leur origine de la rente foncière obtenue par moyen politique *organisé*, la juridiction. Des seigneurs laïques et ecclésiastiques, habiles à administrer leurs biens, pratiquant le « renoncement », selon le terme des anciens économistes, amassèrent d'énormes trésors avec les tributs de leurs vassaux et, au moyen de prêts et d'hypothèques, s'emparèrent des domaines de leurs égaux moins « prévoyants ». C'est un fait caractéristique que les deux dynasties souveraines qui se partagent aujourd'hui le territoire du Saint Empire romain germanique, les Habsbourg et les Hohenzollern, ont acquis, en qualité de fonctionnaires féodaux de deux des plus riches cités de l'Allemagne médiévale, la fortune mobilière qui fut la cause de leur succès politique : les Habsbourg comme statthalters de Strasbourg, les Hohenzollern comme burgraves de Nuremberg. Rompus au commerce de l'argent et à ses finesses, ils amassèrent les trésors au moyen desquels d'heureux descendants achetèrent l'un la dignité impériale, l'autre la Marche de Brandebourg.

De nouveaux capitaux se sont formés de tout temps et même à l'époque capitaliste d'une façon analogue. Ces capitaux proviennent des « épargnes » réalisées jadis et aujourd'hui encore sur la rente foncière par les propriétaires de grandes propriétés féodales-capitalistes et capitalistes-modernes, tant rurales qu'urbaines.

Alors qu'il s'agit dans tous ces cas d'une « épargne » réalisée sur un « revenu », lequel il est vrai ne provient nullement la plupart du temps du travail personnel, nombre

d'autres capitaux privés se sont constitués directement par le moyen politique sans la moindre épargne : ils prirent naissance tout d'abord comme dérivés de la propriété foncière.

Dans les conditions de l'économie pure, le sol est dans son ensemble un bien libre comme l'air et l'eau, il n'a aucune valeur et ne peut être ni vendu ni grevé de dettes, comme il ne se trouve ni acheteur ni prêteur pour en donner une somme quelconque.

Mais lorsque tout le sol est accaparé par le monopole de classe légal, la propriété foncière, chaque parcelle de ce sol, jusqu'au terrain le plus pauvre, a une valeur ; cette valeur de monopole qui croît régulièrement de façon considérable avec la densité de la population et le degré de coopération de la société, est le germe de la plupart des capitaux constitués à notre époque.

Tout d'abord, il est vrai, le monopole porte le nom de « propriété foncière » et le gain de monopole toujours grandissant s'appelle « rente foncière ». Et lorsque la propriété foncière est vendue ou grevée d'hypothèques, il ne se forme pas, à vrai dire, un nouveau « capital » ; ce n'est qu'un simple transfert à une autre personne d'un capital déjà formé. Lorsque, par exemple, un artiste achète un terrain, il donne au vendeur un capital épargné sur le revenu de son travail. La somme des capitaux privés existant dans la société économique n'en est modifiée en rien.

Mais il y a des transactions dans lesquelles la propriété foncière se transforme directement en « capital » et la rente foncière en « profit » ou intérêts ; c'est le cas lorsque des parties de la propriété sont transférées à des tiers par la voie du grèvement hypothécaire, sans que ces tiers aient à verser la somme inscrite. Il en est ainsi dans les donations et les fondations et surtout dans les *obligations successorales et dotales*.

Lorsqu'un domaine rural faisant partie d'un héritage

n'est pas partagé en nature, l'héritier qui le conserve doit dédommager ses co-héritiers proportionnellement à la valeur totale de l'héritage. La valeur du sol même entre aussi pour une part importante dans cette valeur totale, pour une somme d'autant plus élevée que la relation de monopole entre les classes opprime davantage la classe ouvrière. Ce n'est que très rarement qu'il se trouve assez de capital mobilier pour indemniser tous les héritiers ; le plus souvent l'héritier principal est contraint de payer la part de ses co-héritiers en hypothèques. Ces hypothèques représentent pour eux un *capital*, c'est-à-dire une position juridique de force leur rapportant un intérêt.

Un nouveau capital peut également prendre naissance par la *vente* de la propriété foncière. En général, l'acheteur ne verse comptant qu'une partie du prix d'achat ; pour cette partie il s'agit alors uniquement d'un transfert de capitaux ; mais il hypothèque au nom du vendeur l'autre partie — très souvent la plus importante en ce qui concerne les immeubles urbains —, cette dernière partie représente alors pour le vendeur un « capital » qui ne provient ni de son travail ni de son épargne.

Il en est de même de l'accroissement de valeur de certains terrains déjà entièrement transformés en « capital ». Nous voulons parler de la propriété foncière appartenant aux sociétés par actions et parmi celles-ci nous entendons surtout les compagnies minières. Ici la propriété du sol figure déjà dans le bilan comme une partie du capital : lorsque sa valeur augmente grâce à l'accroissement de la population et au développement de la coopération, grâce à la découverte d'un filon important ou à des mesures favorables des administrations publiques, qu'ils obtiennent grâce à leur monopole de classe, le capital des actionnaires augmente aussi, même sans que la société ait acquis de nouveaux moyens de production et en tous cas beaucoup plus rapidement que ces derniers, qui sont, eux aussi, inscrits au bilan

comme nouveaux capitaux. Le cours des actions est en hausse et les actionnaires peuvent quand il leur plaît réaliser l'augmentation de leur capital en vendant leurs titres.

Il s'agit là d'une nouvelle formation de capital provenant, il est vrai, d'une conjoncture favorable, mais reposant encore sur une base matérielle, la propriété foncière ; mais il se constitue souvent, également par une conjoncture favorable, de nouveaux capitaux, sans la moindre base matérielle, sans la moindre « épargne » et sans la moindre « production de moyens de production ». Chaque hausse du cours d'une action ou d'une obligation, etc., crée de nouveaux capitaux, chaque baisse en anéantit de déjà existants.

Il ressort de ces faits que même les *germes* du capital ne sont créés qu'exceptionnellement selon le type que la doctrine classique tient pour le seul existant, par l'épargne sur le produit du travail personnel, par le moyen économique. La majeure partie est constituée par le moyen politique, tant élémentaire qu'organisé, en grande partie par l'avantage d'un gain de monopole et pour le reste par l'appropriation individuelle pure et simple de prérogatives sociales. Tous ces germes sont donc déjà, à quelques rares exceptions près, un gain de monopole acquis par le monopole de classe.

Mais cela est surtout vrai des énormes capitaux qui se sont groupés, « accumulés » au cours de l'époque capitaliste autour de ces germes. Le capital privé de nos jours est en grande partie un gain de monopole accumulé, c'est-à-dire un *profit* « épargné ». Nous sommes amenés par conséquent à aborder maintenant le problème de l'origine et de la nature du profit.

cc) *L'origine du profit du capital.*

Ce que l'on entend généralement par profit dans la langue usuelle comme dans la terminologie scientifique est

assez mal défini. On comprend parfois par là l'ensemble du revenu net d'un entrepreneur, ce qui est inadmissible. Il faut en retrancher en effet le « salaire de l'entrepreneur » pour le travail d'acquisition et d'administration qu'il exécute. Ce qui reste alors est généralement nommé profit ; ainsi les dividendes des sociétés par actions sont souvent désignés par le terme de profit net, parce qu'ici le salaire de l'entrepreneur est déduit préalablement du produit brut et inscrit au débit avec les honoraires et tantièmes des fonctionnaires et des membres du conseil d'administration. Cependant, il est préférable de déduire encore de ce montant une somme proportionnée à la sécurité et aux autres avantages du placement, une « prime d'assurance » en quelque sorte. Nous entendons alors par profit l'intérêt des placements de tout repos. La formation de ce profit, tel est le problème proprement dit du capital. Le salaire de l'entrepreneur et les primes d'assurance sont des phénomènes trop simples pour nécessiter une explication.

Nous avons vu que dans l'économie pure également, il pourrait exister des vestiges de profit proprement dit provenant de la location de biens d'acquisition, mais nous avons déclaré aussi qu'il était impossible d'expliquer de cette manière les phénomènes de l'économie capitaliste. Ici en effet, le capital touche non pas seulement une *partie*, mais la *totalité* du profit obtenu par le travail, grâce au perfectionnement de l'outillage. Dans l'économie capitaliste l'importance énorme du profit ne peut être expliquée par le moyen économique, mais seulement par le moyen politique. Il ne peut se former que lorsque l'occupation politique a accaparé tout le sol, l'interdisant à l'occupation économique.

Cette occupation a deux conséquences immédiates :

1^o Elle crée les relations de monopole entre les classes et par là toute propriété de biens-outils devient une « propriété d'usurpation secondaire », qui permet d'ex-

torquer aux ouvriers qui ne possèdent rien le tribut de monopole du profit. C'est sur cette base que se développe dans l'économie capitaliste le profit presque tout entier, c'est-à-dire le revenu de la totalité du capital de l'entrepreneur et le revenu de la plus grande partie du capital fiduciaire.

2^o L'occupation confère au sol une valeur : et c'est la condition indispensable pour que prenne naissance le profit du capital usuraire dans sa seule forme importante au point de vue social.

1. 1. Le profit de l'entrepreneur.

Le profit de l'entrepreneur est un gain de monopole *direct* prélevé sur les employés dépendants et principalement sur les « ouvriers » proprement dits qui offrent sur le marché des services d'ordre inférieur. Cependant, depuis le commencement de l'ère capitaliste contemporaine le nombre de ceux qui exécutent des services d'ordre supérieur, des « fonctionnaires techniques et industriels » qui doivent également céder un tribut de monopole augmente journellement. Tous les employés reçoivent un *salaire de monopole* (*Monopollohn*), c'est-à-dire un salaire sur lequel a été prélevé un gain de monopole : leur situation vis-à-vis de l'entrepreneur est celle du monopole de classe.

Ils ont en effet beaucoup plus besoin du bien d'échange, salaire ou appointements qu'ils désirent obtenir de l'entrepreneur, que celui-ci n'a besoin des services qu'ils offrent. Cette situation désavantageuse provient de ce qu'ils sont des « *ouvriers libres* », selon l'expression de Karl Marx, un terme dont le double sens est plein d'une cruelle ironie. Il signifie un homme « qui, en qualité d'être libre, dispose de sa force de travail comme d'une marchandise lui appartenant, mais qui, d'autre part, n'a pas d'autres marchandises à vendre, un homme libre et sans entraves, mais ne possé-

dant aucune des choses indispensables à l'utilisation de sa force de travail ».

C'est seulement lorsque l'ouvrier est « libre » dans ce double sens qu'existe ce que Marx a très heureusement défini la *relation sociale capitaliste* (das gesellschaftliche Kapitalverhältnis). Il faut comprendre par là la relation sociale qui doit exister entre l'employeur et l'employé pour que le capital puisse rapporter un profit, ou, en d'autres termes, pour que le capital puisse exister. Car un stock de biens d'acquisition dont peut disposer une personne économique *n'est un capital que lorsqu'il lui rapporte un gain de monopole qui constitue le profit*. La plus grande quantité d'or (rappelons-nous le lingot de Robinson), la plus grande propriété de biens-outils servant à l'exploitation de la plus grande fabrique ne sont jamais un capital hors de la société, pas même une « valeur » — et ils ne sont un capital que dans les sociétés où des « ouvriers libres » sont forcés, sous peine de mourir de faim, de s'offrir à un salaire qui ne leur restitue qu'une partie du produit de leur travail.

Pour plus de clarté, supposons d'abord qu'au moyen de la lampe d'Aladin on transporte en plein désert un énorme établissement comme la fabrique de Krupp-Gruson avec toute sa machinerie, ses mines, ses fonderies, ses laminoirs, ses appareils Bessemer, ses hauts-fourneaux, ses ateliers, etc., en même temps qu'un stock de matières premières et de matières auxiliaires suffisant pour une longue période d'activité, que l'on y transporte aussi le propriétaire de l'établissement, mais sans ses ouvriers. Cette énorme masse de biens d'acquisition et d'administration sera-t-elle encore un « capital » ? Elle n'est même plus une « valeur » ! Le propriétaire doit laisser dormir tous ces trésors non-utilisés et vivre comme un animal par l'occupation pure s'il ne veut pas mourir de faim.

Et supposons maintenant — et pour cela il n'est pas besoin de la lampe d'Aladin — qu'un beau jour toute la terre culti-

vable de la planète soit répartie selon le principe du droit naturel, ou même seulement que l'accaparement par le monopole, c'est-à-dire la grande propriété foncière, disparaisse. Chacun reçoit sur sa demande autant de terre qu'il peut en utiliser de façon permanente et nul n'en reçoit davantage ; nous avons vu qu'il demeure alors encore assez de terres « vacantes » pour les besoins d'innombrables générations. Que devient dans cette éventualité notre Krupp-Gruson ? Sa propriété est-elle encore un « capital » ? A peine ! Car la terre a absorbé maintenant tous les travailleurs « libres ». Ils ne sont plus « libres », ils ne sont plus dénués de tout, ils ne sont plus contraints de s'offrir à un salaire laissant à leur employeur le gain de monopole qui constitue le profit. En d'autres termes, le capital a disparu, disparu en tant que capital ; ce qui demeure n'a subi aucune modification matérielle ou technique ; ce sont toujours les mêmes bâtiments, les mêmes machines, le même stock de marchandises, les mêmes installations de transport ; mais ce n'est plus un capital parce qu'il n'y a plus de *monopole de classe*, ce n'est plus un capital parce qu'il ne rapporte plus de *profit*.

SUR CE POINT TOUTES LES ÉCOLES DE L'ÉCONOMIQUE LIBÉRALES OU SOCIALISTES SONT D'ACCORD.

Toutes déclarent que la « plus-value » ne peut exister que dans une société qui regorge d'ouvriers qui ne possèdent rien et sont obligés de s'offrir sur le marché ; dans laquelle, par conséquent, la relation sociale capitaliste, selon l'expression de Marx, existe de telle sorte que les ouvriers dénués de tout se trouvent tous à l'une des extrémités de l'échelle sociale, pendant qu'à l'autre extrémité se trouvent tous les biens d'acquisition réunis entre les mains d'un petit nombre. Sur ce point, Marx n'a que le mérite d'avoir trouvé une formule excellente. Il dit à peu près ceci : « Un nègre est un nègre ; dans certaines conditions sociales c'est un esclave. L'argent et les autres moyens de production sont de l'argent

et des moyens de production ; dans certaines conditions sociales ils sont un capital ».

Seule la *formule* est neuve dans sa concision admirable : l'*idée* elle-même n'a jamais été contestée. Toutes les luttes d'opinion des différentes écoles n'ont pas eu pour objet la cause immédiate du profit, la relation sociale capitaliste, mais la cause première de ce profit, la *causa causans*, la cause de la relation capitaliste. Turgot l'expliquait par l'occupation économique de la totalité du sol ; l'économique bourgeoise a accepté cette explication en la complétant par la « loi de population » selon laquelle il naîtrait une trop grande quantité d'êtres humains ! Marx lui-même ne vit pas clairement que la doctrine de l'accumulation primitive était aussi fautive en ce qui concerne le sol qu'en ce qui concerne le capital ; il admet tacitement son exactitude et s'efforce de faire remonter la relation sociale capitaliste à ce qu'il nomme la « loi de l'accumulation » ; d'après lui, la relation capitaliste ou, ce qui revient au même, la classe ouvrière a été *produite* par la « violence extra-économique » (c'est-à-dire le moyen politique) ; mais dès qu'elle existe elle se *reproduit* continuellement dans le processus capitaliste de la production par un mécanisme que je définirai provisoirement par une formule grossière : La machine exproprie l'ouvrier. Nous reviendrons plus en détail sur ce point dans le livre IV, lorsque nous étudierons la doctrine classique de la distribution.

Toutes ces explications sont erronées. Toutes cherchent la *causa causans* dans les relations d'une économie d'échange très développée possédant une population très dense avec une coopération et une économie de marché fortement organisées. Ce phénomène a sa racine dans des relations beaucoup plus primitives ; l'ordre capitaliste n'est que l'épanouissement du *monopole de classe* primitif qui existe dès la fondation de l'Etat. Aussi peut-on l'observer déjà dans la forme la plus rudimentaire de la société économique, dans

une société ne comptant que deux membres. Si l'un des deux sociétaires peut accaparer la totalité du sol, il a établi la relation de monopole et peut extorquer le gain monopole de la plus-value, sous toutes les formes qui lui plaira. Revenons pour nous orienter à l'antique méthode de Robinson et de Vendredi en dépit des sarcasmes dont Engels, l'adjudant de Karl Marx, son apôtre et son exécuteur testamentaire, a accablé ce moyen d'investigation, dont il a méconnu entièrement la valeur.

Robinson forme avec Vendredi une association économique coopérative ; ils n'échangent pas des biens mais des services et ne s'inquiètent pas de l'équivalence. Chacun donne selon son pouvoir et prend selon ses besoins, comme membre d'une famille créée par le besoin.

Mais Robinson aurait pu choisir, au lieu du système coopératif, le système esclavagiste, ou encore le système capitaliste et se réserver le rôle de capitaliste agrarien ou de propriétaire foncier.

Il aurait pu se dire d'abord, et cela tout en étant convaincu qu'il agissait selon la justice : « Vendredi me doit la vie ; sans mon secours les cannibales l'auraient tué. Donc sa vie m'appartient : et lui-même est absolument convaincu que je suis dans mon droit en faisant de lui mon esclave. Je l'ai acquis au péril de ma vie comme un « bien d'acquisition » ; il est mon bien, ma chose, tout comme mes lamas, et je donnerai à cet animal domestique humain tout ce à quoi il peut prétendre, si je lui fournis une nourriture suffisante et si je le traite aussi bien que le permet sa conduite à mon égard ».

Ceci nous paraît peut-être « injuste » ; pourtant c'était exactement le point de vue éthique et le mode de distribution en vigueur dans toute l'Antiquité. L'esclave devait la vie à son maître, car celui-ci aurait eu le droit de le tuer au lieu de le faire prisonnier : et le maître comme l'esclave tenaient leurs rapports pour entièrement « justes » ; c'est

le christianisme qui pour la première fois a introduit dans l'Occident l'idée que l'esclavage était moralement condamnable en soi ; aucun des innombrables soulèvements d'esclaves de l'antiquité n'a eu comme but la suppression de l'esclavage ; et un penseur tel qu'Aristote considère cette institution non seulement comme indispensable politiquement, mais aussi comme « juste » du point de vue du droit naturel.

C'est que les « Barbares », — et ce terme englobait non seulement les races de couleur de l'Afrique du Nord, mais aussi les blancs qui sont reconnus aujourd'hui comme appartenant à des races proches parentes des Hellènes, les Thraces, les Daces, les Scythes, etc., parmi lesquels se recrutait l'armée d'esclaves des Grecs, — les barbares étaient pour eux des êtres d'une espèce inférieure, une race méprisante, les serviteurs nés des maîtres de l'Univers, les « esclaves de nature ». Incapables de se gouverner eux-mêmes, incapables de gravir par leurs propres forces les plus hauts degrés de la civilisation, ils étaient désignés par la nature même pour remplir les services inférieurs qui eussent avili le $\kappa\lambda\lambda\omicron\varsigma$ $\kappa\acute{\alpha}\gamma\alpha\theta\omicron\varsigma$. Aujourd'hui encore, nous rencontrons cet argument partout où un peuple ou même seulement une classe asservit et exploite un autre peuple, une autre classe. Il n'y a pas encore bien longtemps que la moyenne des Français et des Anglais tenaient les Allemands pour un peuple de race inférieure ; Rudyard Kipling nous désigne encore par le qualificatif aimable de « Scythes et de Huns grossiers ». Et par compensation, certains gens « au cœur froid et à la tête chaude », pour parler comme Nietzsche, nous exhortent *nous* à considérer les Slaves pris en bloc comme une race de second ordre.

C'est le manteau au moyen duquel l'exploitation cache ses crimes et cela en toute sincérité, ne l'oublions pas. Surtout lorsqu'il s'agit de races de couleur différente. Les pieux catholiques espagnols et portugais ont considéré

l'asservissement et l'exploitation des Indiens et plus tard des nègres importés comme une œuvre agréable à Dieu et les seigneurs féodaux du Sud des États-Unis qui, pourtant, étaient eux aussi de bons chrétiens ne pensaient pas différemment.

Si Robinson avait été élevé dans la Louisiane ou l'Alabama et non en Angleterre, il eût trouvé parfaitement juste de faire de Vendredi son esclave, puisqu'il appartenait à une race d'esclaves, et il eût pu s'autoriser du consentement de Vendredi lui-même, qui avait vu dans cette apparition étrange, dans cet homme blanc barbu au costume bizarre, un être supérieur qu'il était prêt à adorer.

Quoiqu'il en soit, Robinson a été élevé en chrétien dans un pays qui condamnait l'esclavage. Il repousse donc la pensée de faire de Vendredi son esclave. Il le considère comme libre contractant et veut le traiter équitablement selon la loi en vigueur dans sa patrie et d'après laquelle il n'existe que des hommes libres faisant des contrats librement consentis.

Dans son pays le sol et le capital sont propriété privée des citoyens et leur rapportent la rente foncière et le profit. Robinson qui a étudié tous les partisans du « droit naturel » (du moins nous le supposerons), depuis Turgot jusqu'à Ricardo et Malthus en passant par Adam Smith, tient ces deux formes de la propriété pour des créations légitimes du droit naturel ; par conséquent, il considère le profit et la rente foncière comme un droit tout aussi légitime sur une partie de la production totale.

Il ne croit donc pas « exploiter » Vendredi le moins du monde, lorsqu'il lui tient le langage suivant :

« Selon le droit du premier occupant toute l'île m'appartient. En ma qualité de propriétaire, je te défends d'habiter sur cette terre, d'y chasser, d'y pêcher, d'y labourer. Mais je suis prêt à te donner toutes ces permissions et même à te prêter les outils et les armes que j'ai fabriqués si tu me

cèdes en échange la plus grande partie du produit de ton travail. Si tu refuses, tu peux, étant un homme libre, aller chercher fortune ailleurs. »

A quoi Vendredi pourrait répondre qu'il ne *peut* en aucune façon aller « ailleurs », si Robinson ne lui permet pas tout au moins de se construire un canot et que pour ce travail il doit avoir des vivres, des outils et un tronc d'arbre ; qu'il est par conséquent entièrement dans la position d'un esclave et que cette soi-disant liberté n'a pas pour lui aucune espèce de valeur ; qu'au contraire, comme esclave, il aurait tout au moins un certain droit moral à être nourri dans sa vieillesse ou dans la maladie, et qu'il préférerait par conséquent cette dernière alternative.

Mais Robinson repousse cette proposition avec indignation et préfère jouer avec son « libre contractant » toutes les tragédies de la relation de monopole politico-économique.

Tout d'abord, il en fait son fermier, selon le système anglo-irlandais, et fixe le fermage en qualité de propriétaire. Puis il lui donne congé et, selon le système en usage dans l'Europe orientale, il l'embauche comme journalier sur son exploitation rurale à un salaire fixe.

Puis il l'occupe comme ouvrier industriel toujours, moyennant un salaire fixe.

Et enfin il le laisse s'établir comme « entrepreneur » industriel, et lui réclame un loyer pour son atelier et la hutte qu'il habite et un intérêt pour le capital qu'il lui prête, qu'il lui « avance » sous forme de biens-outils.

Nous devons admettre que si Robinson peut faire valoir ses prétentions à la propriété absolue de l'île, il peut, s'il lui plaît, empocher ainsi un « gain de monopole » engloutissant tout le produit du travail de Vendredi et ne laissant à ce dernier que juste assez pour subsister. Comme disciple de Ricardo et de Malthus, il lui concédera le « minimum d'existence » déterminé par la « loi d'airain des salaires » (l'île est probablement « surpeuplée » !). C'est donc toujours le même

esclavage, que ce soit la pâture que l'on donne au serf comme à une bête de somme ou le salaire de l'ouvrier ; et c'est toujours la même « plus-value », qu'on la nomme « revenu seigneurial » du chef d'une grande exploitation privée esclavagiste, ou rente foncière d'un propriétaire, ou intérêt d'un capitaliste prêteur, ou profit d'un entrepreneur industriel.

Mais qu'arrivera-t-il si Robinson ne peut faire valoir ses prétentions ?

Vendredi pourrait lui tenir le langage suivant : « Je refuse de me conformer à tes prescriptions. Tu as dit toi-même que tu n'es qu'un être humain comme moi, je ne crains donc plus ta force magique. Je suis plus fort et plus adroit que toi et la reconnaissance seule m'empêche de faire de toi *mon* esclave. Je veux bien reconnaître le droit que tu m'as représenté comme étant la loi morale la plus haute. Or, le droit d'un homme a pour limites le droit d'autrui. L'île est assez grande pour nous deux, garde ton jardin et ton troupeau, ta cabane et tes outils, je me procurerai tout cela moi-même. Mais si jamais tu tentes de m'en empêcher je répondrai à la violence par la violence. »

Robinson ne pourrait guère résister à cette logique et il lui faudrait reconnaître que ses maîtres en économie ne s'étaient pas fait de la « propriété » et de ses origines une idée très exacte.

Ce qui a été démontré ici dans la société composée de deux personnes fait loi également pour la société économique développée sous la relation du monopole de classe.

Les classiques ont considéré assez souvent la Terre entière comme une « île ». Or, la classe ouvrière de tous les pays se trouve dans la position de Vendredi trouvant toute l'île accaparée par Robinson en vertu du droit du premier occupant ; elle doit, elle aussi, ou mourir de faim, ou céder le gain de monopole parce que le droit d'aller chercher fortune ailleurs en qualité « d'hommes libres » est aussi illu-

soire pour elle que pour Vendredi; ou bien elle doit briser la relation de monopole en supprimant l'accaparement du sol. C'est là toute la politique sociale *in nuce*.

2. 2. L'intérêt du capital fiduciaire.

Après avoir déduit l'origine du profit de l'entrepreneur, il nous est facile d'expliquer le profit du capital fiduciaire. C'est un gain de monopole *indirect* sur des employés indépendants, pendant que le premier est un gain direct. Il représente une part enlevée au gain de l'entrepreneur.

Plus un entrepreneur possède de moyens matériels de production, plus il peut en tirer de plus-value. Plus il occupe d'ouvriers et plus la plus-value perçue sur chacun d'eux augmente, toutes choses égales d'ailleurs, grâce aux avantages de la coopération, avantages dont il est seul à profiter. La coopération supérieure a en effet pour conséquence, nous l'avons vu, une productivité plus grande de l'industrie.

Ces avantages sont si grands que l'entrepreneur non seulement épargne sur son profit tout ce dont il peut « se priver », mais encore emprunte de l'argent étranger afin d'augmenter ses moyens matériels de production, ses biens-outils. Il cède volontiers en échange au prêteur une partie du gain de monopole *supplémentaire* acquis par ce capital, et qu'il réalise sur ses ouvriers.

Ce crédit qui sert à acquérir des moyens de production, c'est-à-dire des biens d'acquisition, porte le nom de *crédit productif* (Produktivkredit); les rapports qu'il crée *entre le débiteur et le créancier* appartiennent à l'économie pure, car généralement le débiteur ne cède qu'une partie de la plus-value procurée par le capital : et c'est seulement dans certains cas isolés que le crédit peut prendre un caractère usuraire. La relation de monopole n'existe donc pas entre

les capitalistes qui prêtent et l'entrepreneur, mais entre celui-ci et ses ouvriers. Aussi le crédit productif ne devient-il un phénomène économique important qu'à partir du moment où l'économie capitaliste s'est installée. Ce cas s'est produit à deux reprises en Allemagne. La première période débuta vers 1370; à cette époque, la relation de monopole de classe, disparue depuis l'an mille environ, fut rétablie par l'aristocratie foncière à l'est de l'Elbe au moyen de l'accaparement du sol dans les territoires de colonisation et dans les pays slaves, pendant que la liberté de domicile était maintenue. Dès lors « l'économie pure » de la fin du moyen-âge touchait à sa fin; l'immigration de travailleurs libres commença et le capitalisme atteignit sa première grande période de prospérité caractérisée notamment par l'essor des exploitations de l'industrie textile et minière, les Fugger, les Welser, les Römer, etc.

Cette période fut fort courte, les classes dominantes possédant alors le pouvoir de supprimer presque entièrement la liberté de domicile : l'aristocratie foncière interdit l'exode rural en attachant les paysans à la glèbe, les maîtres de corporations arrêtaient l'immigration citadine par des lois corporatives sévères. Durant les années 1810 à 1811 le libéralisme fit revivre la pleine liberté de domicile, et immédiatement le mouvement migrateur des ouvriers libres reprit, amenant la seconde période de prospérité du capitalisme, période qui dure encore de nos jours. Ses conditions d'existence étaient de nouveau données : à la relation de monopole de classe toujours existante vint s'ajouter la liberté de domicile. Depuis lors la masse et l'influence du capital fiduciaire sont allées toujours grandissant. Il ne peut en effet exister sur une grande échelle que comme associé au gain de monopole du capital de l'entrepreneur.

C'est un trait caractéristique que presque tout le crédit régulier, considéré comme honorable, de l'époque précapitaliste ait été également associé au gain de monopole d'une

propriété d'usurpation. Nous ne trouvons au moyen-âge qu'une unique forme de crédit autorisée par l'Eglise, l'« antichrèse » (Satzung), par laquelle l'emprunteur donnait en gage l'usufruit de sa propriété. C'était donc une sorte de « rente » et comme il s'agissait le plus souvent de propriétés appartenant à l'aristocratie, cette rente était un pur « revenu seigneurial », c'est-à-dire un gain de monopole, une contribution que les manants étaient contraints de verser en vertu d'une obligation de droit public.

Pareillement, le profit du capital productif actuel n'est qu'un gain de monopole qui doit être fourni par des individus contraints, sinon légalement du moins effectivement, de payer cette redevance.

Pour finir, une dernière observation, qui sera une préparation à des questions qui ne pourront être résolues que dans l'économie nationale.

Ce crédit productif en argent comptant destiné à l'augmentation des biens matériels d'acquisition se confond dans l'économie de marché avec cette autre forme du crédit que nous avons étudiée dans le chapitre du développement de la société économique. Là (chapitre V, B. I. c. 2. d. dd.) nous avons défini la circulation de la monnaie fiduciaire comme le moyen d'accomplir les transactions commerciales difficiles ou impossibles par l'échange direct, c'est-à-dire par le troc pur et simple des marchandises, en raison de certains obstacles à surmonter dans l'espace ou dans le temps. Il ne s'agissait pas alors de crédit d'argent mais de crédit de marchandises. Le marchand fait crédit au marchand de la marchandise qu'il lui a expédiée jusqu'à ce qu'elle parvienne entre ses mains ; le marchand ou le préparateur de matières premières fait crédit au fabricant pour sa marchandise jusqu'à ce que celui-ci ait reçu le prix de son produit terminé.

Cette espèce de crédit de marchandises se présente généralement sous la forme de traites : le fournisseur « tiré »

une traite sur ses clients. Dès ce moment la marchandise prend alors pour lui la forme monétaire, et le crédit de marchandises devient crédit d'argent. Le crédit monétaire proprement dit emploie souvent aussi la traite ; de même les autres formes d'obligations sont communes aux deux espèces de crédit, créances, lombards, etc. Devant la jurisprudence, les deux formes de crédit sont par suite inextricablement confondues : le billet donné en paiement par un client est semblable quant à la forme au billet ordinaire : tous deux établissent une créance, un droit au paiement.

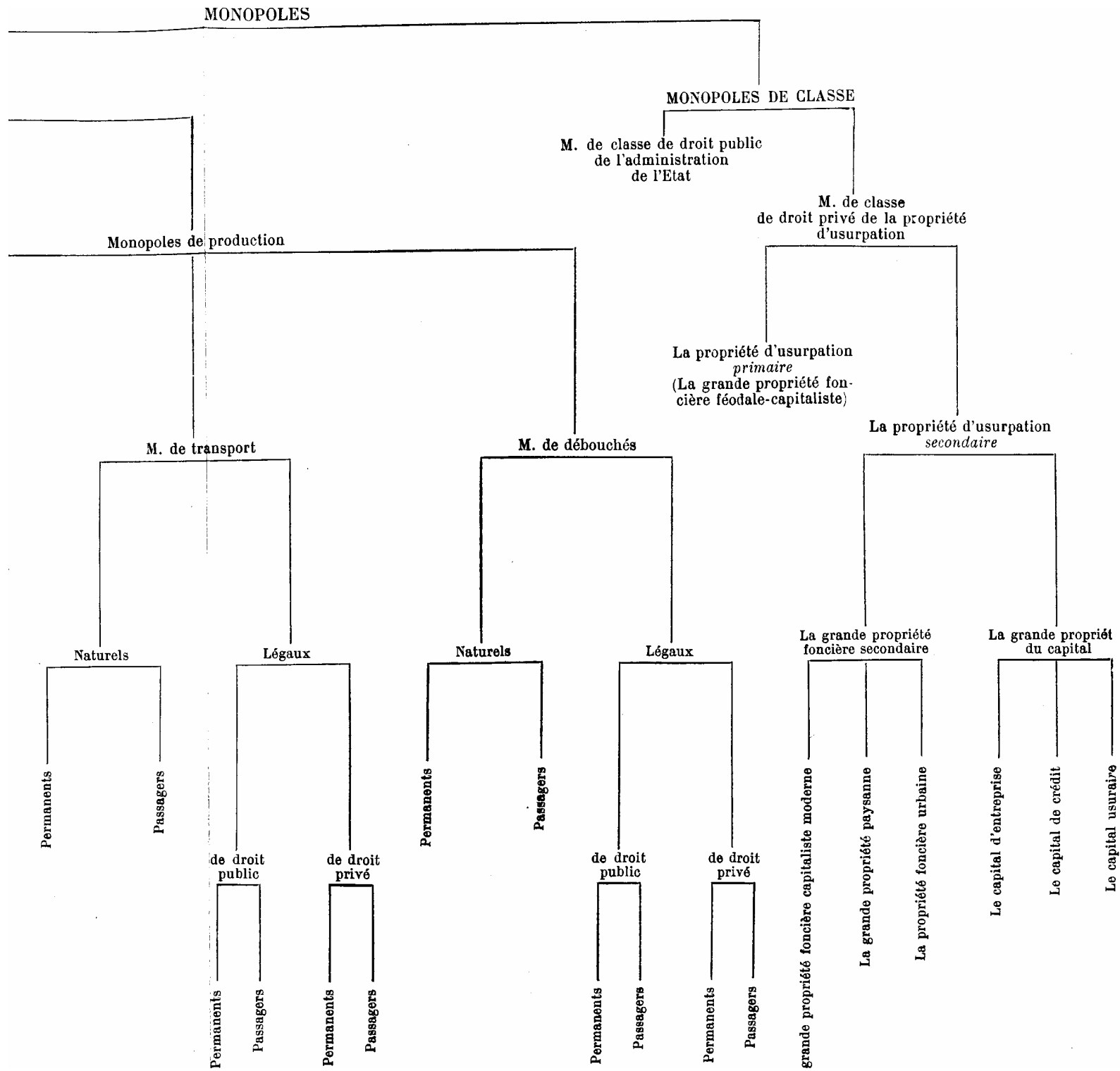
On comprend généralement tout cela sous le terme d'*économie fiduciaire* que l'on confond malheureusement trop souvent avec l'« économie monétaire fiduciaire ».

Nous essayerons dans l'économie nationale d'isoler ces fils enchevêtrés.

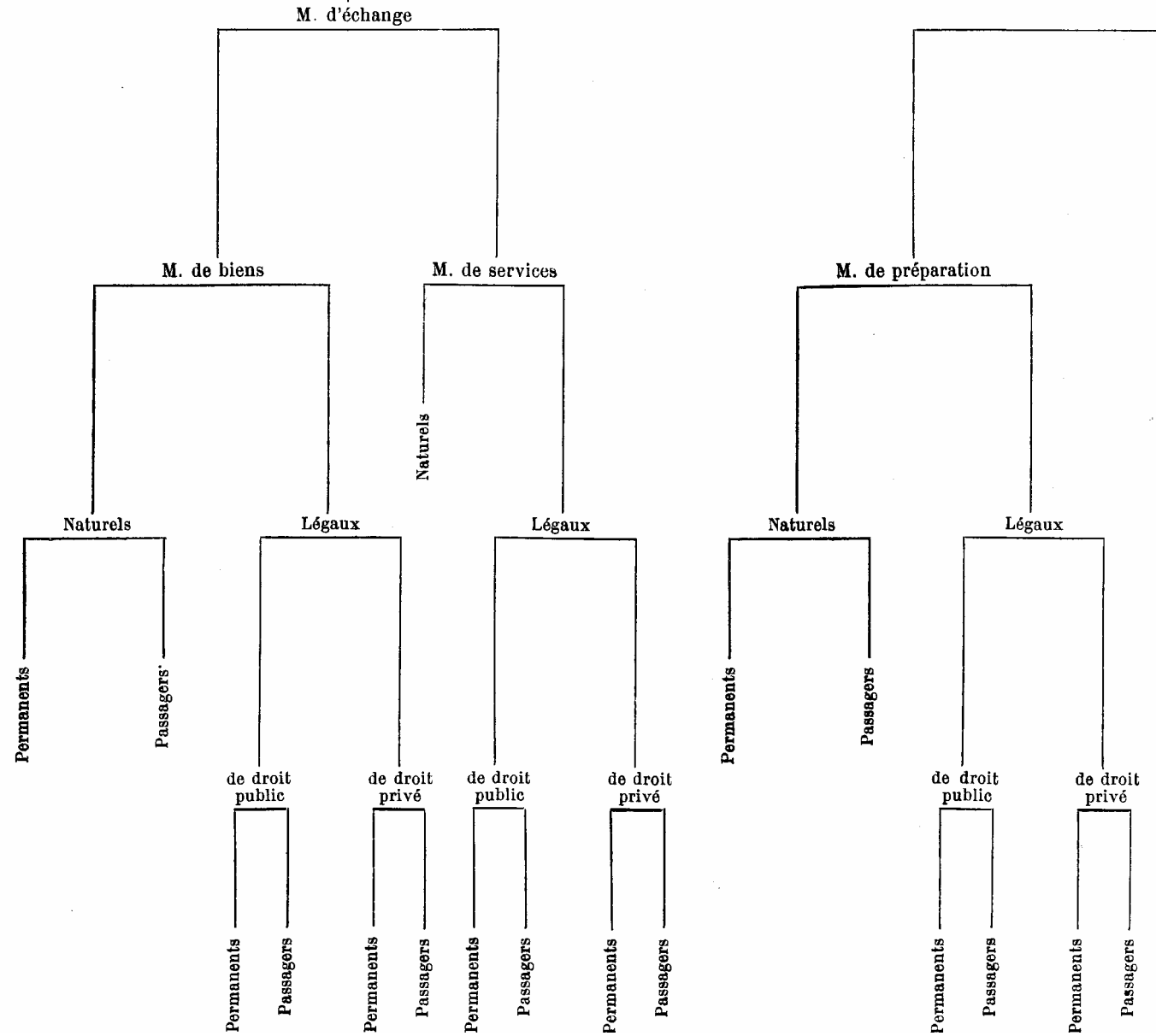
3. 3. L'intérêt du capital usuraire.

Si le profit de l'entrepreneur est un gain direct et le profit du prêteur un gain indirect de monopole sur des employés *dépendants*, le profit usuraire généralement nommé « intérêt » est un gain de monopole sur des *indépendants*, même alors qu'il s'agit d'emprunteurs occupant une profession dépendante : en tant que contractant d'un emprunt chacun est indépendant.

Comme relation de monopole entre des personnes économiques privées, l'usure touche au crime quand elle n'est pas effectivement criminelle. Comme le crime, elle peut exister dans toutes les sociétés, partout où se trouvent des hommes prêts à courir le risque du châtement ou du mépris public. Nous avons déjà dit en passant qu'à tous les degrés de la civilisation dépassant le niveau des chasseurs et des pêcheurs primitifs, l'usure a toujours été largement répandue ; pendant le moyen-âge chrétien elle a été le *privilegium odiosum* des Juifs, l'interdiction canonique du prêt



MONOPOLES PERSONNELS



à intérêts tenant le chrétien généralement, non pas toujours, à l'écart de ce genre d'affaires ; il va de soi qu'au risque énorme couru par les Juifs, dépourvus de protection légale, correspondait alors un taux très élevé de l'intérêt, d'autant plus qu'il s'agissait généralement non pas d'un crédit productif mais d'un crédit de nécessité, d'un crédit de consommation, lequel est par nature un placement peu sûr.

L'usure de notre époque ne diffère pas au fond de celle des époques écoulées, ni même selon toute probabilité de celle des temps à venir. Tant qu'il ne s'agit que d'individus isolés, son rôle social est insignifiant. La ruine de quelques hommes malheureux ou insoucians ne touche pas plus la santé de l'organisme social que la destruction de quelques cellules à la suite d'une légère contusion ne touche la santé de l'organisme physique.

L'usure n'a une importance sociale que lorsqu'elle prend un caractère *épidémique*, lorsqu'elle s'étend à des classes et à des contrées entières. Nous avons déjà cité des exemples de dépouillement de districts paysans par des spéculateurs sans scrupules et des banquiers véreux : commerce usuraire de bestiaux, transactions usuraires en argent ou en terres, achat à vil prix de domaines endettés.

Et cette unique forme importante du profit usuraire ne peut exister, elle aussi, que sous la relation du monopole de classe.

En effet, la forme épidémique de l'usure ne peut attaquer qu'une société paysanne déjà affaiblie, lorsque le terrain est « préparé », de même que les parasites ne peuvent devenir dangereux que pour les organismes débilités ; le phylloxéra n'a pas de prise sur les ceps robustes, ni les bacilles de la tuberculose sur des êtres bien portants. Or une « disposition » à la maladie n'est possible que lorsqu'une société paysanne vit dans une organisation politique dans laquelle la relation du monopole de classe est en vigueur.

Dans les Etats arriérés, le monopole de classe de l'administration publique peut, par une exploitation à outrance, dépouiller les paysans de leur force de résistance contre l'usure. Tel est le cas en Russie, par exemple, où une classe dirigeante criminelle retient le paysan aux degrés les plus bas intellectuellement et économiquement, et l'écrase en même temps d'impôts et de charges au profit exclusif de la politique de classe. A un stade plus élevé de l'économie capitaliste, où de tels abus ne sont plus tolérés, la faiblesse de la population paysanne dans son ensemble résulte d'un phénomène presque universel : le fait que le *sol est grevé de dettes*.

Cet endettement général à son tour n'est que la conséquence inévitable de l'accaparement légal. En effet, où cet accaparement n'existe pas, le sol est libre comme l'air et l'eau, et n'a pas de valeur ; or, ce qui est sans valeur ne peut être ni vendu ni hypothéqué.

S'il est besoin d'une autorité pour confirmer un fait si évident, nous n'avons qu'à citer Adam Smith. Il écrit :

« En Europe le droit d'ainesse et les fidéicomis de toute sorte empêchent le partage des grands domaines et, par suite, la multiplication des petits propriétaires... Ces lois retirent tant de terres du marché qu'il y a toujours plus de capitaux disponibles pour l'achat qu'il n'y a de terres à vendre, de sorte que ces dernières sont toujours vendues à un prix de monopole ». Et quelques lignes plus loin : « On peut avoir le sol presque pour rien dans l'Amérique du Nord, ce qui est tout à fait impossible en Europe, comme dans tout pays où la totalité du sol est depuis longtemps propriété privée. Si la propriété foncière était partagée également entre tous les enfants à la mort de chaque propriétaire laissant une nombreuse famille, le domaine serait en général mis en vente. Il y aurait alors tant de terres sur le marché que le sol ne pourrait plus maintenir son prix de monopole ».

Cette remarque si importante du maître n'a pourtant été mise à profit par personne pour la théorie. Je l'ai relevée le premier (dans mon *Ricardo*) : elle contient l'explication exacte de l'origine et des effets de la rente foncière en opposition à Ricardo, dont nous exposerons et réfuterons les erreurs dans le livre IV. Nous n'avons pas à nous étendre ici sur ce sujet.

Un seul point est à retenir : c'est seulement sous une condition, l'existence de la relation de monopole entre les classes sociales, que le sol peut devenir un « bien », une valeur et, par suite, être hypothéqué. Là où la relation de monopole n'existe pas, le sol n'a pas de valeur et l'endettement ne peut frapper que les valeurs fixées au sol et acquises par le travail : bâtiments, améliorations, etc.

Alors, le mal qui seul arrête l'essor merveilleux que pourraient prendre nos populations paysannes, le fléau qui ruine tant d'individus et dévaste parfois des districts entiers, l'endettement sous sa forme épidémique devient impossible.

L'endettement a pour origine — abstraction faite des dettes de nécessité ou de luxe qui ne frappent que des individus isolés — le changement de propriétaires. Les familles paysannes de vieille souche ont à souffrir particulièrement de l'endettement occasionné par les charges successorales et dotales ; la grande propriété foncière et les nouveaux-venus parmi les paysans souffrent surtout de l'endettement occasionné par l'achat.

Dans l'économie politique, l'héritier prenant possession d'un domaine d'une valeur de 80.000 marks, par exemple, doit ou verser comptant à ses frères et sœurs (s'ils sont trois), une somme d'environ 60.000 marks, ou inscrire cette somme comme hypothèque sur le bien ; pour le reste de son existence il doit supporter le fardeau écrasant de cette énorme dette, trop lourde bien souvent pour les forces de l'homme le plus courageux et le plus capable.

Dans l'économie pure, il devient impossible d'écraser l'héritier-successeur de charges successorales et dotales. Il devra, il est vrai, verser à ses frères et sœurs les soultes qui leur sont dues sur la propriété paternelle ou les leur assurer par hypothèque ; mais la valeur de cette propriété sera infiniment moindre qu'aujourd'hui, car elle ne comprendra plus le prix de monopole du sol. Le même domaine, si le prix du sol est supprimé et que l'on n'évalue que les bâtiments et les améliorations, n'aura plus qu'une valeur de 20.000 marks : la part des cohéritiers se montera à 15.000 marks ; l'héritier-successeur peut alors aisément payer les intérêts de cette dette et même l'éteindre rapidement. Quant aux co-héritiers ils n'y perdront rien, *s'ils veulent également être agriculteurs* : selon notre hypothèse, en effet, ils ont gratuitement à leur disposition de la terre non-occupée qu'ils peuvent mettre en valeur avec leur part d'héritage, sinon dans le pays même, du moins à l'étranger. Ils seront plus mal placés, il est vrai, s'ils veulent émigrer à la ville comme industriels ou commerçants, mais on ne peut que s'en féliciter. De nos jours, les soultes de partage épuisent l'agriculture, retardant son développement et, par conséquent, en fin de compte, celui de l'industrie et du commerce qui ne peuvent prospérer qu'avec elle.

Il en est de même pour l'endettement occasionné par l'achat. Par suite de l'accaparement de la grande propriété foncière, il y a si peu de terres sur le marché que chaque agriculteur qui s'établit doit payer un prix élevé pour le sol tel quel. Pour cette raison les terres des paysans nouvellement établis et surtout celles des grands domaines (*Rittergüter*) avec lesquelles on s'est livré à des spéculations éhontées sont grevées d'hypothèques : « selon Rodbertus, sur 100 grandes exploitations rurales en Silésie, il y a eu au cours d'une seule génération (de 1835 à 1864) 229 transferts de propriétés, dans le duché de Posen 222, en Poméranie 204, dans la Nouvelle Marche 202, dans la Marche électo-

rale 151, ce qui représente une durée moyenne de possession de 14 à 15 ans. En y ajoutant la Saxe et la Westphalie, les 4.471 grandes exploitations rurales qu'il a comptées ont subi 23.654 transferts, dont 61 0/0 de ventes volontaires, 33 0/0 de transmissions par héritage, et 6 0/0 de ventes judiciaires » (Sering). Rien n'a changé depuis.

Chaque vente volontaire et chaque transmission par héritage ayant généralement pour conséquence un accroissement de l'endettement, il n'est pas étonnant que notre agriculture en pâtisse. C'est le côté tragi-comique de cet état de choses que l'agriculture, *en tant que profession*, ait à souffrir surtout de l'agriculture, *en tant que grande propriété*.

Les petits agriculteurs établis sur les domaines morcelés ont aussi à se débattre péniblement sous le fardeau des hypothèques inscrites au compte du vendeur comme solde du prix d'achat, et cela même lorsqu'ils jouissent de la protection d'administrations publiques ou de sociétés d'utilité publique (commission de colonisation intérieure dans le duché de Posen et dans la Prusse occidentale, sociétés de colonisation intérieure en Poméranie et dans la Prusse orientale), ou de banques rurales sérieuses. Mais lorsqu'ils sont tombés entre les mains de spéculateurs sans scrupules, le fléau de l'usure sévira parmi eux, quels que soient leur attachement à leur propriété et leur amour du travail, et fera de nombreuses victimes.

Ici aussi, il n'y a qu'un coupable : la relation de monopole entre les classes sociales.

dd) La nature du capital.

Qu'est-ce donc que le capital ?

Toute fortune (ou plus exactement toute grosse fortune) qui rapporte à son possesseur un profit ou un intérêt est un capital.

Quant à sa forme matérielle ou juridique, le capital se compose pour une part de moyens de productions produits et pour une autre part d'obligations privées et publiques rapportant une rente fixe et d'actions rapportant une rente variable.

Mais quant à son essence économique, quant à sa nature, le capital n'est qu'une « relation politico-économique », il est le droit de s'approprier gratuitement certaines parts du produit du travail social sous forme d'intérêt ou de profit.

Le capital est une participation lucrative à un monopole de classe. C'est une « catégorie sociale », une « relation sociale de distribution ».

Selon quel principe la production totale de la société est-elle répartie sous la relation de monopole de classe ? C'est un point que nous aurons à étudier dans l'économie nationale. Nous essayerons seulement ici au moyen d'une comparaison d'exposer la question dans ses grandes lignes.

Une tribu de bédouins est propriétaire d'une oasis dans le désert. Une partie de ses membres, munie d'armes, prélève une taxe sur l'eau des puits : ce sont les « entrepreneurs », et la taxe que les caravanes, les ouvriers, doivent payer s'ils ne veulent pas mourir de soif est le « profit de l'entrepreneur ». Une seconde partie de la tribu ne participe pas à la garde des puits mais prête aux guerriers l'argent nécessaire pour acheter les armes, les biens d'acquisition du moyen politique, le « capital » qu'ils emploient économiquement. Ces derniers leur cèdent en échange une partie de leur profit d'entrepreneur qui prend le nom « d'intérêt de prêt ». Ces autres membres de la tribu sont les « capitalistes ».

La qualité de membre de cette tribu confère un certain droit lucratif au produit total. La tribu représente une sorte de société constituée par consentement tacite, dont chaque membre possède une action invisible, selon l'expression de Justus Moeser parlant de la Mark-Genossenschaft. Suppo-

sons que chaque membre ait le droit de vendre sa part à des tiers. A un moment donné, chacune de ces parts aura alors une certaine valeur dépendant d'une part de l'importance du profit d'entreprise qu'elle rapporte et, d'autre part, du rapport entre l'offre et la demande sur le marché. Cette valeur de la part se nomme « *capital* ».

Si maintenant, au cours de l'évolution, la population des territoires-frontières devient plus dense et plus riche, il passe sur notre oasis un plus grand nombre de caravanes et la masse du profit augmente toujours davantage. Plus la part individuelle est considérable, plus grand est aussi par conséquent le capital, toutes choses restant égales : « les actions montent ».

La science a toujours admis jusqu'ici que le capital engendre le profit. Il est beaucoup plus juste de dire au contraire que le profit engendre le capital. Non pas seulement parce que le capital dit *matériel* en argent et biens de travail provient en grande partie du profit accumulé, mais parce que le capital proprement dit, *en tant que participation à un monopole de classe, n'est pas autre chose que du « profit capitalisé »*.

Avec ces considérations, nous avons fait un pas vers notre but. Mais ne nous faisons pas illusion sur la longueur du chemin parcouru. *Le grand problème de la distribution des biens*, le problème par excellence de l'économie a été à peine effleuré. Tout ce que nous savons à présent, c'est que, dans les conditions établies par la relation de monopole de classe, la rente foncière et le profit non seulement sont possibles, mais vraisemblables et peut-être même inévitables. Mais nous ignorons s'ils n'ont pas encore d'autres sources. Nous ne pourrions juger de la parfaite validité de notre explication que lorsque nous en aurons

déduit, sans hypothèses auxiliaires et en concordance avec les faits, le *taux* des différentes parts revendiquées par les trois facteurs : la rente foncière, le profit et le salaire. Mais ceci ne sera possible que dans l'étude de l'économie de marché.

CHAPITRE IX

L'ADMINISTRATION DES VALEURS DANS L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

Nous comprenons exclusivement par administration dans ce chapitre l'administration des valeurs d'utilisation (biens et services). L'administration des valeurs d'acquisition et d'administration, c'est-à-dire l'administration intermédiaire, rentre, comme nous l'avons établi à plusieurs reprises, dans la rubrique de l'acquisition.

A. Le travail de l'administration.

Il ne reste que peu de choses à dire de l'administration des biens d'utilisation. Nous répéterons seulement qu'elle consiste à conserver en bon état les valeurs d'utilisation, qu'elle est exercée en général par la personne économique qui a acquis ces valeurs et que cette personne emploie fréquemment les services administratifs de tiers, indépendants et dépendants. Nous avons cité entre autres, parmi les premiers, les banques qui gardent en dépôt l'argenterie et les bijoux, les fourreurs qui se chargent de la garde des fourrures, les garde-meubles, les sociétés d'assurance qui assurent les biens d'utilisation contre le vol et l'incendie, les polices privées, etc. Comme membres dépendants exécutant des services d'administration, nous avons énuméré les gardiens des musées, les surveillants privés, le personnel domestique.

Tous, d'ailleurs, indépendants et dépendants, exécutent le plus souvent des services mixtes, services d'administration, d'acquisition et d'utilisation tout ensemble.

Voilà tout ce qu'il y a à dire sur le *travail* de l'administration au point de vue de l'économique théorique. Par contre, l'économique pratique et surtout l'économique pratique personnelle, que nous désignons selon la tradition par *économique privée*, s'intéresse particulièrement à cette question d'administration. Elle enseigne à la personne économique la technique de l'acquisition et de l'administration des valeurs, depuis la comptabilité compliquée des grandes banques et des fabriques jusqu'aux simples calculs relatifs au budget du ménage. La technique de l'administration *publique* forme une branche importante de la science administrative.

B. La forme juridique de l'administration.**I. La propriété.**

La *forme juridique* de l'administration a pour la suite de notre étude une importance considérable. Cette forme est la *propriété*.

La propriété, sous sa forme la plus générale, peut être définie comme un rapport subjectif existant entre une personne économique et un bien acquis par cette personne par lequel elle se sent le droit d'utiliser ce bien pour ses besoins, soit directement, soit par l'acquisition de biens d'utilisation.

Ce rapport subjectif naît immédiatement de l'acte de l'acquisition. Aussi l'instinct de propriété a-t-il sa racine dans les profondeurs de l'être. Chaque animal qui, comme le chien, cache son butin ou le défend contre les voleurs comme le hamster, l'abeille, est mû par cet instinct. Dans ses justes limites c'est une « passion » absolument morale,

absolument justifiable au point de vue éthique, et l'objection que comme toutes les passions elle peut devenir un vice ne saurait suffire à la rendre blâmable. Nous avons mentionné deux de ses déviations pathologiques : l'avarice, l'instinct exacerbé de la propriété de biens que l'on a acquis soi-même, et l'envie, l'instinct dérégulé de la propriété de biens acquis par d'autres. L'envie a fort probablement sa racine profonde dans l'instinct qui porte l'animal à convoiter le butin conquis par d'autres animaux.

La conscience de la propriété a sa source dans le sentiment des dépenses employées à l'acquisition. L'être, homme ou animal, qui a acquis quelque chose, reporte la représentation intérieure de la perte d'énergie occasionnée par l'acquisition sur le bien lui-même, qui, pour parler avec Marx, n'est donc une « valeur » qu'en tant qu'il représente du « travail dépensé ». Un « bien libre » qui n'a pas coûté de travail n'est pas une valeur et ne devient pas un objet d'administration en tant que propriété. Un objet ne devient valeur et propriété que parce qu'il est l'objectivation de l'énergie corporelle de l'individu qui l'a acquis.

Pour cette raison, tous les partisans du droit naturel ont considéré avec justesse la propriété comme un des droits « naturels », un des « droits de l'homme », la conséquence et surtout la condition de sa « liberté naturelle ». L'homme ne peut être libre s'il ne possède pas le droit de propriété. Tous les codes, d'autre part, ont refusé avec une parfaite logique à l'être non-libre juridiquement le droit de propriété, la « faculté de posséder » : selon la situation juridique du serf, ce droit lui était ou entièrement interdit, ou était seulement restreint, ou encore laissé à la discrétion du maître.

Nous touchons par là au domaine de la propriété *objective*. Le rapport entre la personne et l'objet devient objectif dès que le groupe social auquel appartient la personne garantit ce rapport, le « représente », c'est-à-dire le préserve par ses moyens d'autorité ou le défend contre les

agressions. Ceci peut avoir lieu en vertu d'une coutume non-écrite ou d'un droit formel : mais quelle que soit la forme, à partir de ce moment, le rapport de propriété devient objectif, devient objet juridique dans l'acception la plus large du terme.

L'étude des différentes formes historiques de la propriété est du domaine du droit. Seuls les grands traits nous intéressent, l'essence juridique, pour ainsi dire, que renferment les différentes formes légales.

a) La propriété absolue.

Nous avons à distinguer là premièrement, la propriété *absolue* basée sur le droit illimité de l' *usus atque abusus*, le droit « d'user et abuser à volonté ».

b) La propriété limitée (partagée).

La propriété absolue peut, par suite de restrictions, se transformer en propriété *limitée* et cela de deux manières, en vertu du droit public ou du droit privé, par une loi ou par un contrat. La restriction indique dans les deux cas que deux personnes civiles différentes possèdent un droit de propriété sur la valeur en question ; dans le premier cas c'est un droit légal, dans le second un droit contractuel.

1. La propriété suprême de l'Etat.

La propriété limitée légalement est une conséquence de la propriété suprême, universellement reconnue et indispensable que détient la société politique, l'Etat, sur la personne et par suite aussi sur la propriété de ses nationaux. Cette propriété de l'Etat n'est autre chose que l'extension de sa personnalité aux objets qu'il a acquis.

α) L'Etat comme organisation d'utilité publique.

Les besoins et les buts de la société politique doivent passer avant les besoins et les buts de l'individu, lequel ne peut exister que dans et par la société. Aussi l'Etat a-t-il le droit d'exiger de ses citoyens jusqu'au sacrifice de leur vie et le citoyen est tenu de faire ce sacrifice. Il va de soi que l'Etat possède à plus forte raison le droit d'exiger de ses nationaux des sacrifices moindres, touchant par exemple le travail et les biens que requiert l'intérêt collectif.

Cet intérêt collectif a deux faces. L'une positive est la poursuite des buts fixés par le besoin collectif, l'autre négative, la préservation de l'individu comme représentant de la communauté.

Du besoin collectif positif découle tout d'abord le droit de l'Etat aux prestations en services et en argent (impôts) ; il se présente pour la théorie économique comme une participation de l'Etat au produit du travail de chaque personne économique qui lui est subordonnée. De là dérive aussi le droit d'expropriation de l'Etat : sa propriété suprême passe ici sans contestation avant la sous-propriété de la personne privée, propriété qui n'existe que par lui. Lorsque la collectivité ne peut réaliser des buts importants pour la prospérité publique que par le sacrifice du droit de la propriété privée, ce sacrifice doit être fait. Le point de l'indemnisation est tout à fait secondaire. L'essentiel est dans ce cas que la personne privée ne possède pas le droit de conserver sa propriété. Ici se range tout d'abord l'expropriation au sens juridique, concernant les terrains et franchises (chemins, servitudes, et.). Comme exemples intéressants d'expropriations de cette sorte, nous avons non seulement les cas d'expropriation pour la construction de routes, l'établissement de champs de manœuvres, le tracé de lignes de chemins de fer, mais aussi les ordonnances

concernant la réunion des parcelles provenant du morcellement des terrains et récemment la « Lex Adickes » (1) qui soustrait au bon plaisir des particuliers les plans des constructions urbaines. Ici l'Etat en vertu de sa propriété suprême a recours à l'expropriation non plus dans l'intérêt de la communauté, mais dans l'intérêt d'une majorité de propriétaires fonciers, lesquels ne doivent pas avoir à souffrir de l'avidité ou de l'obstination d'individus isolés. En ce qui concerne la réunion des parcelles, c'est aussi l'intérêt collectif de l'agriculture d'une contrée qui est engagé dans les pays de petite culture qui souffrent du morcellement exagéré des champs.

Outre ces expropriations juridiques, l'Etat intervient encore d'une autre manière dans la propriété des personnes privées, en confisquant par exemple les vivres dans une forteresse assiégée. Lorsque, pendant les manœuvres, les troupes pénètrent sur un domaine privé et y causent des dégâts, le propriétaire a bien droit à une indemnité, mais il n'a pas le droit d'interdire aux « serviteurs de l'Etat » l'accès de sa propriété, comme il pourrait le faire vis-à-vis d'une personne privée.

C'est l'intérêt collectif attaché à la découverte des richesses naturelles du territoire qui a donné naissance au droit généralement répandu de « recherches » de gisements minéraux, au droit de « fouilles » sur la propriété d'un tiers ; ce droit est attaché, il est vrai, à certaines conditions d'indemnisation et même parfois d'association du propriétaire, mais ce dernier ne peut s'y opposer légalement, etc.

Du besoin collectif négatif découlent toutes les ordonnances légales qui restreignent le droit d'user et abuser de l'individu aux seules actions qui ne lèsent ni n'incommodent sérieusement ses concitoyens : sous cette rubrique se rangent les règlements pour la protection des animaux, et

(1) Du nom du maire de Francfort sur le Main : Adickes, qui l'appliqua d'abord à cette ville (N. d. t.).

toutes les ordonnances du droit industriel et la police des fabriques concernant la longueur de la journée de travail, l'état sanitaire des ateliers, la protection contre les accidents, les règlements restrictifs concernant les entreprises causant du bruit, de mauvaises odeurs ou de la poussière, etc., etc. Dans tous ces cas, la propriété suprême de l'Etat comprime le droit privé en faveur de tous les individus susceptibles d'être lésés : nul n'a le droit d'user comme il lui convient de sa propriété en biens ou en services, c'est-à-dire en force de travail louée, au delà des bornes tracées par la loi.

Ces considérations présentent d'autant plus d'intérêt pour l'économique qu'une école d'économistes, les « socialistes de la chaire » (Kathedersozialisten) comme on les appelle, ayant à leur tête Adolf Wagner, se sont donné pour but d'élargir le plus possible cette propriété suprême de l'Etat afin d'arriver, sinon à résoudre, du moins à apaiser les conflits sociaux. L'Etat, selon eux, devrait intervenir comme représentant impartial de l'intérêt collectif entre les représentants antagonistes des intérêts de classe et se prononcer dans le sens de la « justice conciliatrice ». Ce sont notamment la politique douanière et la politique fiscale que les socialistes de la chaire voudraient voir prendre cette direction. C'est dans les conceptions d'ensemble de ce genre que se révèle la tendance propre à cette école, qui veut même faire intervenir l'Etat comme entrepreneur dans nombre de branches de l'acquisition, afin d'obtenir d'une part des établissements modèles quant à la protection des ouvriers, d'autre part afin de prévenir les pires abus de la concurrence. Cette attitude est déterminée par un profond pessimisme : ces politiciens, qui n'osent pas croire à une guérison de la maladie, se résignent à prôner des palliatifs.

A cette conception de l'Etat vient s'opposer la conception diamétralement opposée du libéralisme de l'école de Manchester, ce que Ferdinand Lassalle a qualifié d' « Etat

veilleur de nuit », tendant à réduire l'Etat au rôle de « producteur de sécurité légale et de paix ». On peut lui objecter avec justesse que ce principe de limitation à outrance de la propriété suprême de l'Etat n'est pas une conséquence nécessaire du « droit naturel », comme elle le prétend.

Justement sur le domaine juridique qui nous intéresse avant tout, en ce qui concerne le droit de propriété foncière, les droits de l'individu étaient jadis incomparablement plus restreints par la propriété souveraine de la société qu'ils ne le sont sous le droit en vigueur aujourd'hui. Celui-ci, comme nous l'avons exposé, est un produit de la législation romaine ; il est adapté à l'intérêt de classe d'une aristocratie territoriale toute-puissante. On oppose aujourd'hui volontiers au droit romain le droit allemand ou germanique, que l'on dit plus équitable socialement. Il est certain que l'introduction du droit romain par les gradués de Bologne et de Padoue a contribué à la chute terrible des paysans allemands au commencement des temps modernes, mais l'importance de ce facteur a été généralement exagérée. Le droit romain n'a fait que donner la forme à un gigantesque déplacement des forces politiques : à cette époque l'aristocratie foncière des contrées à l'Ouest de l'Elbe pouvait pressurer tranquillement les paysans, auxquels le territoire de colonisation à l'Est de l'Elbe avait été subitement fermé. Pourquoi ? Parce que la noblesse des anciens territoires slaves (et des pays restés slaves de nos jours), la noblesse du Brandebourg, de la Poméranie, de la Pologne, de la Bohême, de la Russie et de la Hongrie *avait accaparé toute la terre cultivable, c'est-à-dire l'avait fermée à la colonisation.*

C'est cette émigration constante et non le « droit germanique de la propriété foncière » qui, pendant quatre siècles, avait conservé la prospérité des paysans allemands et permis le maintien d'une « économie pure » dans ses lignes essentielles.

Ce que l'on désigne ici par « droit allemand » est un droit beaucoup plus universel : c'est le droit de propriété sous sa forme primitive, la « propriété primitive » de E. de Laveye, que possèdent, dès qu'ils deviennent sédentaires, tous les peuples de l'univers jusqu'à ce que le moyen politique le restreigne ou même le détruise de fond en comble, ainsi qu'il arriva dans la Rome des derniers temps de la République. A Rome même, jusqu'aux Gracques en effet, l'Etat était formellement le propriétaire de l'*ager publicus*, ses possesseurs n'en étaient que les usufruitiers. Et c'est cette propriété restreinte qui constitue le droit primitif de la propriété : partout, la communauté a la propriété réelle, les individus n'ont que la possession sous certaines conditions qui protègent l'intérêt de la communauté familiale et au delà celui de la collectivité sociale. Ces restrictions dont la forme et le contenu varient évidemment selon l'époque, le lieu, la race et le degré de civilisation, constituent soit un droit d'opposition, ou de rachat ou de préemption de la famille ou de la communauté de village, dont le but est d'éviter l'intrusion d'éléments indésirables, soit un droit de dévolution (*Heimfallrecht*) en prévision de certains cas déterminés. Le plus important pour nous est celui qui semble aussi le plus général : le droit de « Rückennützung », dont la teneur est qu'une propriété est insaisissable tant qu'elle est utilisée, mais qu'elle échoit en cas de non-utilisation à la communauté, c'est-à-dire à quiconque veut l'utiliser. Même vis-à-vis de la *jouissance usufruitière*, le droit de la communauté était indiscuté dans la coutume de la rotation obligée (*Flurzwang*) comme dans le droit de pacage sur l'arrière-pacage et les jachères.

Nous n'avons pas encore à nous occuper ici de la *justice* du régime social. C'est la tâche de la philosophie sociale critique. La nôtre pour le moment est exclusivement d'observer et d'expliquer avec la complète impartialité du naturaliste. Lorsque nous parlons de « justice », c'est toujours

dans le sens de la théorie du droit naturel, théorie dont la justesse reste encore à examiner. Et si nous semblons accuser, c'est seulement comme le fait le médecin qui qualifie certains phénomènes de pathologiques, d'anormaux, sans vouloir les apprécier du *point de vue moral*.

Néanmoins il est un point qu'il est permis de poser dès maintenant : le sentiment de justice de tous les peuples primitifs, sans exception, non seulement rejette d'un commun accord le « droit d'occupation » de la terre *non-utilisée*, mais est même incapable de concevoir ce droit. Le sol, la base commune de l'existence doit être aussi accessible à tout besoin d'acquisition que l'est l'air respirable. Ce n'est pas là une subtilité de philosophe, c'est l'expression du sentiment de justice inhérent à l'homme non-corrompu, quelles que soient sa couleur et sa race, sous tous les climats et dans toutes les parties du monde. Et c'est ce qu'a prouvé E. de Laveye de façon irréfutable.

§) L'Etat comme personne économique collective de la classe dirigeante.

Ce n'est pas seulement dans l'Allemagne de la fin du moyen-âge et des commencements de l'époque moderne que le droit romain de propriété a consommé et confirmé juridiquement la ruine de la classe paysanne, ce fut aussi partout où l'introduisit l'intérêt de la classe dirigeante. Il en fut ainsi entre autres dans les Indes hollandaises et anglaises ; les conquérants européens ont livré les paysans les mains liées à l'aristocratie féodale des *Zemindars*, etc., par suite d'une entière incompréhension du droit foncier indigène d'abord et aussi poussés par l'antique principe de conquête : diviser pour régner ; ils ont considéré la propriété *limitée* de la noblesse telle qu'elle est établie par le droit primitif comme une propriété selon le droit romain, c'est-à-dire absolue et *illimitée*. La misère affreuse des

petits paysans irlandais provient en partie d'un fait analogue.

Cette transplantation inique d'un « droit » étranger, qui ne fut jamais un bienfait mais toujours un fléau, a joué surtout un rôle important pour l'économique dans le cas particulier du système de propriété foncière des clans écossais. Ici, en effet, la propriété foncière privée s'est développée, du moins en apparence, de la propriété collective sans aucune influence de *conquête étrangère*, et ce cas isolé, ou du moins très rare, est cité fort fréquemment comme le type de l'évolution générale.

Les diverses circonstances qui ont contribué à cette transformation n'ont pas encore, que je sache, été entièrement élucidées. La conception courante est celle-ci : les clans, familles consanguines, sont devenues sédentaires, occupant un territoire possédé en commun, dont le patriarche, le « than », pouvait disposer dans l'intérêt de la communauté, un trait très répandu du droit primitif. Graduellement ce droit de disposition se transforma en droit absolu de propriété, lequel droit devint si bien « absolu » qu'à l'époque contemporaine les grands propriétaires aristocrates de l'Écosse ont à plusieurs reprises exproprié en masse les membres de leur clan, les condamnant sans scrupules à la misère ou à l'émigration. C'est le procédé justement stigmatisé par Karl Marx du « clearing of estates » exercé entr'autres par la duchesse de Sutherland ; elle expulsa 20.000 paysans gallois pour transformer leurs champs en pâturages et en parcs à gibier — et récolta par cette manière d'agir l'approbation de nombre d'économistes soi-disant libéraux : par là, en effet, elle augmenta considérablement la rentabilité de sa propriété, et, pour ces étranges « économistes », l'élévation de la rentabilité de la propriété privée était synonyme d'avantage national. C'est cette économique que Sismondi a flétrie du nom de « chrématistique », de science du profit.

Admettons que l'évolution historique ait eu lieu en réalité de la façon exposée ici. Admettons que ces clans pénétrant comme bergers nomades dans les montagnes de l'Écosse n'y aient trouvé aucune population sédentaire qui pût se laisser soumettre et taxer, admettons ces conditions semblables à celles qui existèrent en Norvège, où les immigrants normands ne trouvèrent que des pasteurs et des chasseurs nomades, finnois et lapons, qui reculèrent devant eux jusqu'aux déserts de glace de la zone polaire mais ne se laissèrent pas subjuguier. En effet le chasseur ne se laisse jamais asservir, et le pasteur très rarement ; seul le paysan laboureur est fixé au sol comme la plante qu'il cultive et reste comme serf sur la terre conquise. C'est pourquoi la Norvège n'a jamais eu ni grande propriété foncière, ni aristocratie de naissance, et en dépit de sa grande pauvreté naturelle n'a jamais, à proprement parler, connu de question sociale ; de Christiania au Cap Nord nous ne trouvons pas un loqueteux, pas un mendiant. Et c'est pourquoi aussi elle fut toujours elle-même le berceau d'une invincible démocratie, offrant à l'étranger, au monde entier, ses souverains.

Les circonstances peuvent avoir été analogues en Écosse : il est possible qu'il n'ait existé là aussi aucune classe dominée et asservie. Dans ce cas le monopole de la grande propriété foncière se serait donc développé sans conquête étrangère ?

Sans conquête étrangère au sens littéral, peut-être, mais certainement pas sans violence étrangère. Ce qui s'est accompli ici a eu lieu sous la protection des baïonnettes anglaises : l'« Etat » britannique, c'est-à-dire sa classe dirigeante, dont faisait partie l'aristocratie écossaise depuis l'Union, trouva bon d'interpréter le droit patriarcal comme droit romain de propriété absolue et de mettre à la disposition des grands seigneurs pour faire respecter ce « droit » le moyen politique organisé, la police et l'armée. Entre ce

procédé et celui de la conquête étrangère proprement dite, il n'y a guère plus de différence qu'entre l'extorsion par la menace et le vol pur et simple ; que j'emploie l'arme effectivement ou seulement comme moyen d'intimidation, l'action, au point de vue subjectif, est identique : c'est la force de résistance de l'adversaire qui seule décide du procédé que je dois employer.

L'« Etat » britannique (c'est-à-dire la personne économique collective de la classe dirigeante et non l'organisation d'utilité publique) a agi avec ses sujets anglais exactement comme avec ses sujets écossais, mais avec des formes juridiques un peu différentes. Ici, les « commons », les anciennes terres communales, furent encloses et réparties entre tous les ayants-droits selon la formule de la *partitio leonina*. Ces fameuses « inclosures of commons » ruinèrent les petits cultivateurs indépendants en leur enlevant la possibilité d'élever des bestiaux, et enrichit prodigieusement l'aristocratie foncière. Wilhelm Hasbach qui fut jusqu'à une époque récente un des professeurs les plus distingués de l'université de Kiel, et qui est particulièrement compétent sur les questions touchant les conditions anglaises à cette époque, a démontré que cette expropriation grand style n'a même pas profité à la culture nationale dans l'intérêt de laquelle elle a été faite officiellement : ce que la culture des céréales gagna, l'élevage le perdit et au delà. Hasbach avec justesse rend ces mesures responsables de la terrible misère du peuple anglais : aux débuts du capitalisme, les paysans chassés de leurs terres devinrent une des sources principales de ce flot intarissable de prolétaires affamés qui, à Londres, à Liverpool et à Manchester étaient forcés de se vendre à des salaires dérisoires pour ne pas mourir de faim.

Et pourtant, tout se passa de façon entièrement « légitime », inattaquable quant à la forme et conformément au droit et à la loi. Chaque clôture eut lieu à la suite

d'une décision du Parlement composé de représentants élus ou supposés élus par la nation entière : l'expulsion par la duchesse de Sutherland de ses frères gallois eut lieu après qu'elle eut légalement dénoncé les soi-disant contrats de « fermage » reconnus par la loi et le code ; et ce même procédé légitime livra les ryots hindous à leurs seigneurs, livra les libres paysans du Brandebourg sous les margraves bavares et luxembourgeois aux hobereaux voisins et leur enleva par la mise en vigueur par Hardenberg des lois d'émancipation de Stein plus de la moitié, et même dans nombre de cas, la totalité de leurs biens dans le but, affirmé ouvertement, de créer pour la grande propriété territoriale une classe d'ouvriers agricoles, sans laquelle cette propriété est comme un couteau sans lame et sans poignée. Tout se passe là aussi de façon entièrement légitime, avec toutes les formes légales : et pourtant le conservateur Sismondi, un citoyen suisse il est vrai, a nommé ces procédés « un cruel abus des formes légales, une usurpation inique ».

Nous avons là quelques exemples, non les plus marquants mais les plus connus, de la façon dont le monopole de classe de l'administration publique se transforme par les moyens de la politique de classe, de la législation et de la justice de classe, en monopole privé de la propriété d'usurpation. Et ce sont quelques exemples seulement : mais les annales de l'histoire sont remplies de ces pages écrites avec du sang ; et les expropriations n'ont pas toujours lieu dans des formes légales ; la Bible mentionne déjà la vigne de Naboth et l'histoire allemande contient d'innombrables faits analogues, depuis l'anéantissement des libres populations paysannes à l'époque de l'invasion des barbares, jusqu'aux expropriations de l'abbé de Kempten et de ses consorts, qui amenèrent finalement les grandes révoltes de paysans et la ruine de l'Allemagne et jusqu'à la tyrannie, outrecuidance de la noblesse des temps modernes dans les

« républiques aristocratiques », le Holstein oriental, le Meklembourg, la Poméranie suédoise, la Pologne, la Livonie, etc. (« itzund doet man dat man wille » — aujourd'hui chacun fait ce qui lui plaît, déplore le vieux chroniqueur poméranien Gramzow).

C'est ainsi que l'« Etat » a « protégé » jadis la propriété.

Il existe donc deux sortes de propriété :

L'une acquise par le moyen *économique*. Elle repose sur le travail personnel (*eigenes Tun*, d'où vient l'igentum = propriété) et est parfaitement légitime, selon le droit naturel.

Et l'autre acquise par le moyen *politique*. Elle repose sur le travail d'autrui (*fremdes Tun*) et elle est contraire au droit naturel. La grande propriété foncière rentre toujours et partout dans cette seconde catégorie, la petite propriété toujours dans la première.

Et de même toute grande propriété qui doit son origine à la « relation sociale de monopole » rentre également dans la seconde catégorie.

Nous comprenons maintenant pourquoi la propriété est élevée aux nues par un parti, pendant que l'autre parti la maudit comme la source de tous les maux ; pourquoi Thiers l'a canonisée et pourquoi Proudhon a formulé sa phrase fameuse : La propriété c'est le vol !

La propriété économique est sacrée ; la propriété politique fut à l'origine non pas un vol, mais une conquête et aujourd'hui une violence légitimée, et elle n'a certainement rien de sacré.

La propriété *économique* est la condition de la liberté de l'homme.

La propriété *politique* est la condition de la servitude, car elle enlève à la majorité la condition même de la liberté.

Mais quelle que soit son origine et quelle qu'ait été son influence sur la société, la loi et l'autorité protègent toute propriété dans les limites qu'elles lui tracent. Et dans ces

limites le propriétaire a, selon Adolf Wagner, les cinq droits suivants de propriété.

1. Le droit d'usage (droit d'utilisation). 2. Le droit de contrat. 3. Le droit de donation. 4. Le droit de tester. 5. Le droit d'accumuler.

2. La propriété partagée par contrat.

La propriété partagée par contrat ne doit pas être confondue avec la propriété possédée *en commun* selon un contrat.

En effet, le contrat entre deux personnes économiques pour la possession en commun d'une propriété crée directement une personne économique collective.

Le contrat entre deux personnes économiques pour le partage d'une propriété les laisse au contraire indépendantes en tant que personnes économiques.

Dans le premier cas, c'est une volonté économique unique qui se manifeste : travailler avec des moyens communs à frais communs pour un but commun d'acquisition ou d'administration, nous avons alors selon le cas une personne complète ou partielle de l'acquisition ou de l'administration.

Dans le second cas, il n'y a aucune volonté économique collective : au contraire, les deux parties veulent par le contrat favoriser leurs buts particuliers.

Ces contrats peuvent concerner tous les biens : ce sont tous les contrats de *location*, c'est-à-dire tous les contrats par lesquels une personne cède à une autre personne, moyennant une certaine compensation, certains droits contractuels à la jouissance d'une propriété lui appartenant juridiquement.

Dans tous ces cas, il y a un partage du droit de propriété dans les limites et pour la durée fixée par le contrat. Le bailleur demeure *propriétaire* légal, le locataire devient *jouissant* légal, « possesseur » de la valeur. Le premier

cas est appelé « *dominium* », propriété, le second « *possessio* », possession.

Tous les *contrats de services* se rangent tout d'abord sous cette rubrique. L'employé cède à l'employeur la jouissance de sa force de travail pour certaines périodes partielles d'un certain espace de temps.

Puis viennent tous les contrats de louage de *biens*.

Tout d'abord les biens *meubles* : Contrats pour la location d'instruments de musique (location de pianos), de travelements, de chevaux et de voitures de louage, de mobilier (dans les garnis). Par contre, les soi-disant contrats de location des maisons faisant des ventes à tempérament ne sont que des contrats de vente sous une forme juridique particulièrement avantageuse pour le créancier. Au point de vue de l'économie nationale les contrats de louage de l'argent, les prêts, sont seuls importants.

Les contrats de location de biens *immeubles* (bâtiments et terrains) ont été examinés en détail dans le chapitre de l'acquisition. Nous n'avons à y ajouter que quelques détails sur les plus importantes formes légales du bail et de la location.

Nous distinguons dans le bail, le bail à temps et le bail héréditaire, lequel se rapproche de la pleine propriété jusqu'à se confondre parfois avec elle. Dans les cités du moyen-âge, par exemple, les locataires acquièrent finalement le droit d'hypothéquer leurs maisons, pendant que les propriétaires du terrain, non seulement ne tiraient aucun avantage de l'accroissement de valeur de ce terrain, mais encore avaient perdu tout droit d'en disposer. Le nouveau droit de l'« *Erbbaurecht* » allemand décrète de façon analogue que l'ayant-droit peut hypothéquer la maison qui lui appartient en propre pendant que le sol ne lui est loué que pour un certain nombre d'années. Ce droit est une rénovation de l'ancienne institution romaine de la « *superficie* », qui gouverne également dans les villes anglaises

la construction des maisons et tout le système de logement : le sol appartient au propriétaire pendant que la maison, en vertu du « *lease* », appartient au constructeur pour un certain nombre d'années. Le délai expiré, elle retourne au propriétaire du terrain. Mentionnons en passant l'émphytéose romaine, qui est un droit de participation analogue.

D'autres participations à la propriété foncière sont les servitudes et privilèges. En tant qu'elles ne reposent pas sur l'usage, mais sur un contrat, ces participations rentrent dans cette catégorie ; tels sont notamment les droits de passage, le droit de pratiquer des ouvertures sur un mur, etc., au profit de tiers ; enfin les réserves des parents qui ont cédé leur terre à leurs héritiers. Toutes ces servitudes constituent la transition menant aux charges réelles, aux hypothèques qui, en tant que charge matérielle, représentent un degré intermédiaire entre le gage du prêt et la participation à la propriété, mais qui sont également très souvent un droit sur des parties de la propriété, comme les hypothèques successorales et dotales.

Enfin tous les parents ont un droit de participation aux biens constitués comme fidéicommiss, majorat, minorat, etc. Le possesseur n'a que la « *possessio* », le propriétaire *de jure* est la famille en vertu de la loi de famille légitimée, ou de l'acte de fondation.

Aux époques précapitalistes, les serfs avaient également des droits de participation à la propriété foncière. Partout où une autorité princière quelconque réprimait l'arrogance de la noblesse, c'est-à-dire en dehors des républiques dites aristocratiques, ils conservaient la *glebæ adscriptio*, et ne pouvaient être cédés qu'avec les terres qu'ils cultivaient ; ils avaient de plus vis-à-vis de leurs seigneurs, c'est-à-dire du domaine, des droits matériels à la subsistance pendant les famines et aussi dans leur vieillesse.

Nous avons épuisé maintenant toutes les formes de pro-

priété partagée présentant une importance quelconque pour la théorie et pour l'histoire économique.

II. Revenu, fortune et concepts analogues.

Fortune et revenu sont, dans la langue usuelle, des termes corrélatifs : on ne peut définir l'un sans employer l'autre, de même que l'on ne peut expliquer le concept « père » sans son corrélatif « enfant » ou le concept « valeur d'échange » sans son corrélatif « marché ». Nous dirons donc, à défaut d'une définition scientifique plus exacte, que la « fortune » est un ensemble de valeurs rapportant un revenu et que, inversement, le « revenu » signifie une certaine quantité de valeurs produites par une fortune et entrant pendant un temps donné dans l'économie personnelle d'une personne économique.

a) La fortune.

Les concepts « propriété » et « fortune » se confondent dans la langue usuelle et même dans la langue scientifique. Par exemple, l'on appelle souvent « fortune d'usage » (*Gebrauchsvermögen*) la totalité de tous les biens destinés à l'utilisation ou à l'administration en vue de l'utilisation que possède une personne économique : maison, mobilier, vêtements, provisions, collections, etc. Adolf Wagner distingue même ici encore entre la *fortune de consommation* (*Verbrauchsvermögen*) en biens « non-permanents » et la *fortune de jouissance* (*Nutzvermögen*) en biens « permanents » au sens de notre définition. On peut admettre cette subdivision, mais il est préférable alors de choisir comme concept général non pas « fortune » mais le terme « propriété ». La propriété se divise donc en deux classes : la *fortune* proprement dite qui est la source du revenu et

la *propriété d'usage* ; et l'on peut encore, si l'on veut, subdiviser cette dernière en propriété de « consommation » et de « jouissance ».

Cette terminologie est conforme à l'usage administratif. La loi de l'impôt sur la fortune en Prusse, par exemple, embrasse seulement la fortune foncière et mobilière, sans toucher à la propriété d'usage (ce n'est que par suite de l'insuffisance actuelle des impôts qu'a surgi dernièrement l'idée, assez bonne moyennant certaines réserves, de taxer également la propriété d'usage, sous forme d'un impôt sur la police d'assurance mobilière. Pourquoi les personnes privées possédant une grosse fortune ne paieraient-elles pas une taxe sur leur précieux mobilier et leurs collections?).

Nous nous conformerons à l'usage et nous nommerons « fortune » toute propriété rapportant un revenu.

La première catégorie est la *propriété de la propre personne*, la *puissance de travail*.

La deuxième classe est la *propriété de rapport*, la propriété d'objets de valeur rapportant un revenu. Nous la nommerons à défaut d'un terme meilleur, *fortune matérielle* ou simplement « fortune », à laquelle nous opposerons la puissance de travail.

Nous comprenons donc par « fortune » proprement dite :

1° Tous les biens servant à l'acquisition et à l'administration d'acquisition qui se trouvent en la possession d'une personne économique ;

2° Toutes les valeurs d'ordre supérieur, toutes les positions sociales de force que possède cette personne en tant qu'elles sont des valeurs économiques.

Dans l'économie *pure*, on trouve donc sous cette rubrique le numéraire, les biens-outils, les bâtiments et autres installations servant à l'administration d'acquisition, et les relations et droits naturels, qui sont ici d'ailleurs rares et sans grande importance.

Dans l'économie *politique* il vient s'ajouter encore à ces valeurs les positions de force, c'est-à-dire la propriété foncière et la propriété du capital. Elles prédominent si fortement que l'on peut considérer la fortune au sens strict comme une catégorie de l'économie politique, comme une participation lucrative aux monopoles de classe. Dans ce sens plus restreint elle est une « *propriété rapportant une rente* » en donnant au mot « *rente* » le sens que lui donnèrent Rodbertus (revenu seigneurial) et Marx (plus-value), ou d'après notre terminologie celui de « *gain du monopole de classe* ».

La fortune est appelée souvent aussi le « *capital* », dans lequel l'on fait alors rentrer la propriété foncière.

On distingue d'après le possesseur entre la fortune privée et la fortune publique.

Nous nommons *fortune publique* la *propriété de rapport* des administrations publiques, par exemple les forêts, les chemins de fer, les lignes télégraphiques, etc., et les bâtiments et biens meubles affectés à ces administrations, les usines à gaz communales, les conduites d'eau, etc. Elle constitue la *fortune financière* (Finanzvermögen) de la classification usuelle.

Cette fortune publique forme une partie de la *propriété publique*, dont la seconde partie est constituée par la *propriété d'usage*, composée de valeurs destinées à l'utilisation et à l'administration d'utilisation. Et cette propriété d'usage se subdivise à son tour en deux sous-espèces. Nous nommerons la première, qui comprend les institutions utilisées par tous les membres d'une collectivité politique (nation, commune, etc.) *propriété publique de jouissance*; elle comprend les routes, poteaux indicateurs, canaux, parcs, jardins publics, musées, bains publics, sources et fontaines publiques, etc. La deuxième sous-espèce, que nous nommerons la *propriété publique d'administration*, comprend la propriété publique de bâtiments, d'instruments, de pro-

visions, etc., appartenant à la « *personne collective de l'intérêt général* », aux autorités en tant qu'elles sont des administrations recevant des subsides (Zuschussverwaltung). Sous cette rubrique rentrent par exemple les institutions de l'armée et de la marine militaire, comprenant les bâtiments, forts, navires de guerre, docks, armes, uniformes, le mobilier des casernes, les équipements de la police et des corps de pompiers, les installations pour le sauvetage des naufragés, les orphelinats, hôpitaux de tout genre avec leurs installations, etc., etc., bref tout ce que la systématique actuelle désigne par « *fortune publique d'administration* ».

La *fortune privée* est toute propriété de rapport en la possession de personnes économiques privées, non seulement de personnes physiques et individuelles, mais aussi de personnes morales et collectives, par exemple d'associations, de fondations, de sociétés capitalistes, de sociétés coopératives et de syndicats, de partis, etc. On pourrait encore distinguer par conséquent entre la fortune privée *individuelle* et la fortune privée *corporative*.

b) Fortune nationale et capital national.

Les concepts « *fortune nationale* », « *capital national* », « *richesse nationale* » sont les plus embrouillés et les plus discutés de toute l'économie. L'absence d'une distinction nécessaire entre l'économie pure et l'économie politique se fait sentir ici d'une manière toute particulière.

Dans le sens de l'*économie pure*, il faudrait comprendre par *propriété nationale* tout le sol du pays avec les fleuves, les forêts, etc., toutes les améliorations qui y sont attachées : les routes, les bâtiments, tous les biens meubles d'acquisition, d'administration et d'utilisation se trouvant en possession privée ou publique. La *fortune nationale* serait tout ce qui constitue la propriété de rapport : le bien d'ac-

quisition non-acquis du sol et le bien d'acquisition acquis de l'argent et des biens-outils. On pourrait donc faire rentrer dans cette catégorie la *force de travail*, multipliée par la coopération, de tous les membres valides de la société. Il faudrait par contre en exclure les traces insignifiantes du monopole d'échange, lorsque l'échange a lieu entre les habitants du même pays : le surcroît de fortune qu'ils procurent aux bénéficiaires est en effet un prélèvement sur la fortune des autres contractants, de sorte que le doit et l'avoir se compensent dans le budget général. Dans une estimation de la *fortune mondiale* ce monopole n'entrerait pas du tout en ligne de compte.

Ce n'est que dans ce sens que l'on devrait parler également dans l'économie politique de « propriété nationale » et de « fortune nationale ». Les positions de force politico-économiques devraient pour la même raison être écartées, du moins lorsque l'on *compare* au moyen de données statistiques la richesse des peuples, c'est-à-dire le degré de civilisation matérielle qu'ils ont atteint, ce qui est le but véritable de ce genre de recherches. C'est seulement lorsque l'on veut calculer la fortune totale de rapport existant à l'intérieur d'une entité politique, pour établir par exemple, une base d'imposition, que l'on peut faire rentrer dans le « capital national », en plus de la totalité des biens d'acquisition, la *valeur en argent* des positions de force de la propriété foncière et du capital ; mais il ne faut pas oublier que l'on entend par là tout autre chose : il s'agit de la propriété de rapport de la *classe capitaliste* (propriétaires fonciers inclus), c'est-à-dire approximativement de ce que Marx nomme la *totalité du capital social* (das gesellschaftliche Gesamtkapital).

Ce capital est si différent de la « richesse » d'une nation qu'il peut s'élever considérablement pendant que celle-ci baisse aussi rapidement.

Lorsque la relation du monopole de classe s'accroît,

le revenu de la masse non-possédante baisse et la civilisation rétrograde, pendant que le « capital » s'accroît prodigieusement et vice versa. Supposons qu'un seul homme puisse « occuper » la totalité du sol : la valeur capitaliste des terrains pourrait grossir alors de façon monstrueuse, cependant que la « richesse générale » diminuerait dans la même proportion, si le monopoleur s'avisait d'exploiter à outrance sa position de force. En effet, ou bien le salaire des non-possédants diminuerait, et avec lui les débouchés de l'industrie, ruinée en même temps par les loyers et les fermages énormes qu'elle serait obligée de payer, ou bien il se produirait une émigration colossale amenant un mouvement rétrograde de la population et de la coopération, et par suite de la richesse.

Au contraire la suppression de l'accaparement du sol supprimerait presque toute la rente foncière et presque tout le profit de la société capitaliste, en réduisant presque à zéro les positions de force politico-économiques, le « capital ». Mais la « richesse générale des nations », la civilisation matérielle augmenterait dans une énorme proportion ; la puissance d'achat grandissante de la masse ferait fructifier infiniment l'industrie et l'agriculture (en tant que profession, non comme propriété), et développerait la coopération au plus haut degré.

Il ressort de ce qui précède qu'il est extravagant de vouloir confondre les deux concepts : « capital national » et « totalité du capital privé ». Le « capital national » se compose exclusivement du « bien social d'acquisition », du « capital au sens socio-économique » : l'argent et les biens-outils. Toutes les « positions de force » sont exclusivement du « capital privé », sont des monopoles, c'est-à-dire des articles qui, dans le budget, ne font que passer et sont inscrits à la fois au débit et au crédit.

Cette confusion frise à l'absurde, lorsqu'on prétend de plus évaluer en *argent* et additionner toutes ces choses qui n'ont

pas de commune mesure : biens matériels et relations du monopole de classe ; c'est vouloir additionner des pommes et des prunes.

Nous ne pourrions étudier la valeur monétaire que dans l'économique nationale. Mais les notions les plus élémentaires sur la valeur suffisent à reconnaître combien il est insensé de vouloir déterminer la fortune nationale d'après sa valeur monétaire, c'est-à-dire sa valeur d'échange. En effet l'argent mesure dans le *mouvement du marché* la valeur d'échange des biens échangés, mais quiconque veut estimer une fortune nationale considère la nation comme une personne économique collective, et fait par suite abstraction du marché. Parler de valeur d'échange dans un calcul de ce genre est commettre une *μετάβασις εἰς ἄλλο γένος*.

Si l'on veut comparer l'aisance ou la richesse de différentes nations, que l'on examine l'état de leurs constructions, de leurs écoles, de leurs chemins et de leurs moyens de transport, leur nourriture, leur degré de confort, les chiffres concernant la mortalité, les maladies, la prostitution, la criminalité et l'alcoolisme, le nombre des illettrés, la situation des caisses d'épargne et des assurances, des fabriques et des machines, etc. C'est là un moyen de beaucoup supérieur à celui qui consiste à additionner des chiffres indiquant exclusivement la valeur d'échange de positions d'exploitation qui enrichissent une partie de la nation aux dépens de l'autre, avec d'autres chiffres ne concernant que des biens matériels.

c) Richesse et bien-être.

Les termes « richesse » et « bien-être » sont employés dans la langue usuelle comme les degrés de comparaison d'un adjectif : richesse est le superlatif, bien-être le comparatif, le positif serait à peu près aisance ; en descendant l'échelle nous aurions alors : nécessité, pauvreté, misère.

Néanmoins tous ces mots ont un sens particulier : ils

évoquent des associations d'idées différentes, surtout lorsqu'on remonte à leur signification historique.

Il devient évident alors que le mot « richesse » signifie plus qu'un grand bien-être. *Richesse désigne la grandeur d'une fortune et d'un revenu, par rapport à l'avoir d'autres personnes appartenant à la même société économique et à la même époque ; le bien-être désigne cette même grandeur par rapport aux besoins de son propriétaire.* Ces deux concepts à leur tour sont relatifs à l'époque et à la société : ce qui est richesse dans une société donnée ou à une époque donnée peut être indigence dans une autre société d'un autre temps. La possession d'une chemise de toile était, il n'y a pas tout à fait mille ans, l'indice d'une grande opulence.

Que l'on considère que la richesse a conféré de tout temps un certain pouvoir sur les contemporains, et que la trichesse de l'Etat préconstitutionnel s'est constituée pour la majeure partie par le droit de propriété directe sur les hommes mêmes, et enfin que la richesse de la société capitaliste est basée elle aussi sur la propriété effective d'êtres humains, c'est-à-dire sur le pouvoir de disposer de leur force de travail, on pourra alors opposer les deux termes : bien-être et richesse, dans une formule concise comme celle que j'ai donnée dans mon étude sur *l'Etat* : « le bien-être est la domination sur des biens, la richesse la domination sur des hommes ». Dühring fait la même distinction : « A chaque degré de l'évolution, on peut désigner par bien-être un état dans lequel l'homme peut satisfaire ses besoins sans surmenage. Le concept qui domine l'économie actuelle est différent : il se nomme richesse et comprend effectivement, non seulement le pouvoir technique sur la nature, mais aussi le pouvoir politique et social sur les hommes mêmes. »

d) Revenu.

Tous les objets de valeur qui entrent dans l'économie personnelle d'une personne économique donnée et qui sont le

produit d'une fortune, aussibien de la fortune matérielle que de la fortune de puissance de travail, constituent ce qu'on appelle le revenu. Il est bien entendu (et nous le faisons remarquer tout particulièrement) que les parties consommées de la fortune elle-même ne peuvent être considérées comme revenu. Quiconque dépense une partie du montant de sa fortune « vit sur son capital », « mange son fonds », selon les expressions courantes. Le revenu est seulement l'ensemble de toutes les valeurs qui sont acquises, la fortune restant *intacte*.

Le revenu peut provenir de la *fortune personnelle* ; il se nomme alors *revenu immédiat* ou *direct*, ou il peut provenir d'une *fortune* ou d'un *revenu étranger* et alors il se nomme *revenu dérivé* ou *indirect*.

1. *Revenu indirect.*

Le revenu indirect peut découler d'un *droit* sur une part de la fortune ou du revenu d'un tiers, ou encore, en l'absence de titres, soit légalement par des dons volontaires, soit illégalement par appropriation directe.

Le revenu indirect *légal* peut avoir une origine de droit public ou de droit privé. Un *revenu indirect de droit public*, ce sont par exemple les taxes que les corps publics munis d'un pouvoir coercitif lèvent sur les habitants : impôts, prestations, services, etc., et encore les pensions « alimentaires » que reçoivent les membres de la famille : épouses, enfants légitimes et illégitimes, parents sans moyens d'existence, etc., et les indigents assistés. Comme *revenu indirect de droit privé* nous pouvons citer le revenu que reçoivent les parents qui, de leur vivant, ont cédé leurs biens à leurs enfants ; ceux que touchent les possesseurs de rentes viagères, les associations (en vertu de leurs statuts), les titulaires de droits lucratifs, etc.

A strictement parler, tout gain de monopole est un revenu indirect de droit privé, perçu par le monopoleur sur le revenu ou la fortune de ses contractants : dans l'économie des temps à venir, on rangera notamment dans cette catégorie comme formes historiques du revenu le profit et la rente foncière, de même que nous considérons aujourd'hui comme un revenu indirect le revenu du propriétaire d'esclaves et du seigneur féodal. Quoiqu'il en soit, nous prendrons ces termes dans le sens qu'il ont dans l'état actuel de la société, et nous désignerons comme « direct » le revenu provenant d'une fortune, même lorsque cette fortune n'est autre qu'une relation politico-économique fondée par le droit public et protégée par le droit privé de la propriété, une participation au monopole de classe.

Le revenu indirect *légitime*, ne dérivant pas de la loi, consistant en *dons volontaires* d'une autre personne économique, provient de *motifs familiaux* ou *altruistes*. Dans le premier groupe se rangent par exemple les frais d'éducation, l'argent de poche et les rentes annuelles que les enfants reçoivent de leurs parents au delà du minimum fixé par la loi ; dans le second, tous les dons charitables distribués indirectement par l'intermédiaire des établissements et des asiles pour le soin des orphelins, des indigents, des malades, des vieillards et des déments, ou donnés directement à des pauvres : les aumônes, les assistances, les bourses, etc.

Le revenu indirect *illégitime* est le revenu des voleurs, des usuriers, des faux-monnayeurs, etc.

Il nous suffira d'avoir énuméré une fois pour toutes ces formes du revenu indirect. Elles ne jouent dans l'économie pure qu'un rôle insignifiant, si l'on en excepte le revenu des corps publics, qui ne sont alors que des personnes collectives de l'intérêt général et non de l'intérêt de classe, puisque les classes n'existent pas. Ces revenus publics sont du reste du ressort de l'économie pratique et de la science

des finances et n'intéressent pas l'économique théorique.

Il en est de même dans l'économie politique, si l'on accorde que le revenu de la fortune foncière et du capital soit un revenu direct. Lorsque nous parlerons désormais de revenu, c'est donc toujours le revenu direct que nous aurons en vue.

2. Revenu direct.

On nomme revenu direct tout revenu provenant de la fortune personnelle.

Le revenu, se composant de valeurs, ne peut être acquis que par les trois moyens du travail, de l'échange et des « relations » sociales. Nous pouvons laisser de côté l'acquisition directe par le travail personnel, qui perd de plus en plus d'importance dans l'économie sociale développée : nous laisserons donc de côté les biens d'utilisation que l'agriculture par exemple prépare directement pour son économie personnelle : tout le revenu provient alors de rapports de marché, de la vente et du louage de valeurs d'ordre inférieur ou supérieur.

Par suite, ce que l'on peut désigner comme revenu dans la plus large acception du mot est le montant en argent qui « entre » sous la forme de prix de vente ou de loyer dans l'économie personnelle du possesseur de la fortune. On nomme ce montant « entrée » ou « mouvement d'affaires » (Umsatz).

Pour effectuer ce mouvement une certaine dépense de biens provenant de l'économie personnelle a dû avoir lieu. C'est d'abord le « coût de revient » de la personne économique et ensuite la force de travail consacrée par elle à l'acquisition et à l'administration intermédiaire de ses valeurs d'échange.

Le *coût de revient* se divise en deux parties distinctes : les frais occasionnés par les valeurs *sortant* de l'économie

personnelle et les frais occasionnés par les valeurs *demeurant* matériellement dans l'économie personnelle.

La première partie est la *sortie* (Ausgang). Elle comprend, évaluée en argent, la dépense consacrée à l'acquisition des matières premières et des matières auxiliaires employées, c'est-à-dire les frais particuliers ; puis les dépenses occasionnées par le transport du « produit » achevé (service, bien ou position de force) jusqu'au marché, c'est-à-dire les frais de transport, plus une part des frais généraux, les frais de *l'administration générale*. Ce montant total de la sortie doit être retranché de l'entrée, car il représente une diminution du capital existant au commencement de la période de revenu. Ce qui demeure est le *revenu brut*.

Pour déterminer le *revenu net*, il faut retrancher d'abord du revenu brut l'autre partie des frais généraux, les frais occasionnés par les valeurs qui ne sont pas « sorties » matériellement, mais sont restées en possession de la personne économique. Tout *usage* est à strictement parler une *usure*, même pour les « biens permanents » ; par suite, la fortune existante a été diminuée d'une certaine somme, que l'on doit retrancher du revenu brut pour obtenir le *revenu net*.

Ces valeurs qui demeurent sont avant tout les biens destinés à l'acquisition et à l'administration intermédiaire : outils, machines, ateliers, etc., etc., et aussi la puissance de travail qui se trouve elle aussi diminuée, détériorée par le processus même du travail.

Parlons d'abord des biens. A un stade économique relativement élevé, il se produit pour deux causes différentes une diminution de valeur qui doit être prise en considération dans le calcul du revenu net.

La première cause est la *détérioration matérielle*. Le propriétaire doit y parer par des *amortissements* convenables.

Il convient de noter ici que l'importance des amortissements doit être proportionnelle aux frais d'*usure*. Mais

ceux-ci dépendent eux-mêmes de l'*usage* qui varie considérablement selon les circonstances. On emploie beaucoup moins soigneusement un bien-outil que l'on peut acquérir facilement et à bon marché, et on l'administre avec beaucoup moins d'attention qu'un bien qui ne peut être acquis de nouveau qu'à grands frais. C'est ainsi que dans toutes les économies capitalistes esclavagistes, dans celles de l'antiquité comme dans les sociétés modernes des États-Unis et de l'Amérique du Sud, la nourriture de l'esclave et la manière dont il était traité dépendaient généralement de son prix d'achat. Ce dernier était-il très bas et par suite le taux d'amortissement insignifiant, l'esclave insuffisamment nourri était rapidement « amorti » dans le sens le plus sinistre du mot, c'est-à-dire exploité « jusqu'à la mort » et remplacé par du nouveau « bétail noir ». Le prix de l'esclave et par suite le taux d'amortissement était-il élevé, on le traitait bien afin de le conserver longtemps et de rentrer ainsi dans ses frais. Des calculs de cette sorte formaient alors une part importante dans l'établissement d'une entreprise agricole.

La seconde cause de la diminution de valeur des biens demeurant dans l'économie personnelle est leur *vieillesse*, indépendamment de l'usure matérielle, ils perdent par là non leur substance matérielle mais leur caractère de biens ; ils sont moins convoités parce que leur utilité a diminué. Un bien absolument permanent *matériellement* peut être ainsi absolument hors d'usage *économiquement* et perdre son caractère de bien, tout comme un cigare ou une feuille de papier à lettres ayant déjà servi. La coopération progresse sans répit, la division du travail rend possible des outils toujours plus perfectionnés et plus tard les machines ; quiconque n'acquiert pas ces biens doit se contenter d'un revenu amoindri. L'« economical man » doit tenir compte de ce vieillissement comme de l'usure ; il doit être à même à chaque instant d'acquérir le bien-outil « moderne ». Dans

ce but il retranche aussi du revenu brut, outre les amortissements, les « réserves » pour les « mises au rebut ».

Dans la pratique commerciale, cet article est souvent mis sous la rubrique des amortissements : il n'y a pas d'objections à élever, le résultat étant identique lorsque les sommes sont correctement évaluées. C'est même d'autant plus admissible que, justement pour les raisons économiques avancées ici, l'economical man emploie d'une façon plus intense et use plus rapidement un outil susceptible d'être vite suranné qu'un autre plus durable.

Mais au point de vue scientifique, il importe de distinguer nettement entre les réserves pour mises au rebut et les amortissements, et cela pour des raisons fort graves.

La première raison ressort de l'histoire des théories. On sait que les classiques ont considéré le profit du capital, comme le salaire d'une *épargne*, d'une « *abstinence* ». En effet l'épargne, pour qu'elle soit une vertu, doit s'exercer sur le revenu *net* : or ces réserves en vue de l'acquisition d'un bien-outil ou d'un bien d'administration plus moderne sont déduites du revenu *brut* et n'ont par conséquent rien à faire avec la vertu de l'épargne. La préparation des biens dans l'économie des temps futurs sera faite en majeure partie par des sociétés coopératives de production ; ces sociétés feront naturellement non-seulement des amortissements, mais aussi des réserves et calculeront leur gain sur le revenu net de l'exploitation. Quiconque viendrait leur dire que ces réserves constituent une épargne vertueuse serait sûr d'un parfait succès d'hilarité. Ces sociétés sauront parfaitement en effet qu'elles suivent, en tant qu'« economical man », leur instinct économique du moindre effort en vue du plus grand résultat possible lorsqu'elles « se privent » de ces sommes, et qu'une conduite différente amènerait une perte de capital.

La seconde raison est purement économique. La puissance de travail de l'administrateur lui-même fait également partie

de ces biens demeurant dans l'économie et dont la valeur diminue pour les deux causes citées précédemment. Sa force de travail s'use matériellement comme son détenteur, le corps, et peut aussi devenir « démodée ». Aussi faut-il faire des réserves en prévision de ce cas. C'est par conséquent le *devoir économique* de chaque individu qui ne peut vivre de sa fortune seule, de prendre ses précautions par l'épargne individuelle ou collective (assurance), en prévision du moment où sa machine organique devra être réparée ou jetée à la vieille ferraille, c'est-à-dire en prévision de la maladie et de la vieillesse.

En général, cette épargne est considérée comme une épargne sur le revenu net. Pourtant la loi de l'impôt sur le revenu en Prusse permet de faire, en vue de l'assurance, des retenues sur le revenu qui, jusqu'à un certain montant déterminé, ne sont pas soumises à l'impôt; la loi établit donc en principe que certaines réserves pour les cas de nécessité personnelle ne rentrent pas dans le revenu net, mais dans le revenu brut.

Il est difficile de fixer ici une limite; néanmoins si l'on veut compter exactement, une partie de ce que l'on considère généralement comme revenu net devra être mise sous la rubrique du revenu brut.

Ce qui reste n'est pas encore le revenu net véritable. On ne travaille pas pour un instant, mais pour une période qui doit embrasser des années. Dans cette période, il y a des alternances de bonnes et de mauvaises années, de bonnes et de mauvaises récoltes, de bonnes et de mauvaises conjonctures, de chances favorables et de revers. Ceci doit être compensé de telle sorte que, dans les périodes de revenu favorables, il soit fait des réserves en prévision des revers de fortune.

Les grandes entreprises comptent généralement ainsi et les sociétés capitalistes et coopératives sont même le plus souvent tenues de le faire. Elles établissent un « *fonds de*

réserve », qu'elles complètent par d'autres « réserves » sous des rubriques diverses. Le système du croire, qui est dans sa forme un amortissement de pertes possibles sur les créances, constitue une réserve analogue.

Ce n'est que ce qui reste alors de l'« entrée », le *revenu net moyen*, que l'on peut considérer comme revenu net au sens strictement économique du mot. Aussi est-ce le *devoir économique* de tout administrateur prévoyant de constituer aussi de son côté un fonds de réserve pour les mauvaises années — et cet acte n'est pas encore une « épargne » proprement dite, bien qu'il soit généralement considéré comme tel par les petits rentiers et par l'impôt.

Nous avons maintenant retranché de l'« entrée » toutes les dépenses effectuées par la personne économique pour l'acquisition des valeurs d'échange qui sont sorties de son économie personnelle. Du côté des recettes, il nous reste le revenu net moyen, et du côté des dépenses la force de travail dépensée par la personne économique, déduction faite du « coefficient d'usure » de la puissance de travail: *le revenu net moyen est par conséquent l'équivalent de la force de travail dépensée.*

Ceci semble tout d'abord paradoxal. Le revenu d'un rentier multi-millionnaire qui fait détacher par sa banque les coupons de ses titres peut-il être considéré comme l'équivalent de sa dépense de « travail »?

Nous ne pourrions résoudre cette question que dans l'économie nationale, lorsque nous aurons à déterminer non plus la formation, mais le *montant* des différentes sortes de revenus dans le mouvement du marché. Le problème jusque-là insoluble de la *valeur de la force de travail* trouvera sa solution.

Contentons-nous ici d'énumérer et de définir encore quelques termes techniques qui se rapportent au revenu.

Nous avons déjà énuméré les catégories du revenu indirect. Le revenu direct est divisé d'après sa source princi-

pale en quatre sous-espèces : le *revenu de la fortune foncière*, consistant en majeure partie en *rente foncière* rurale et urbaine ; le *revenu des capitaux* consistant principalement en *intérêts de prêt* ; le *revenu* provenant du *commerce et de l'industrie* consistant principalement en *profit de l'entrepreneur* ; et enfin le *revenu* provenant d'*occupations lucratives*, c'est-à-dire le *salaire* de services supérieurs ou inférieurs. Les trois premières catégories contiennent également une part de salaire qui peut atteindre dans le profit du capital une importance considérable.

Les expressions *revenu en nature* et *revenu en espèces* n'ont pas besoin d'explication.

On appelle *revenu consolidé* le revenu découlant d'une fortune matérielle, par contraste avec le *revenu non-consolidé* provenant de la puissance de travail.

Enfin, on appelle *revenu libre* ou *disponible* la partie du revenu net qui reste après la satisfaction des besoins et des exigences sociales de classe pour les dépenses du confort et du luxe.

CHAPITRE X

LA MESURE DE L'ÉCONOMIE PERSONNELLE

La valeur économique.

Le problème de la valeur est l'un des plus embrouillés de tout le domaine de l'économique. Depuis un siècle et plus la science tente en vain de venir à bout de ce problème quasi insoluble de la valeur. Il existe sur ce sujet une littérature considérable, dont quelques études particulièrement ingénieuses, et leur nombre croît journallement. Jusqu'ici, on n'est pas encore parvenu à vaincre les difficultés.

C'est ici par excellence que l'on peut appliquer sans aucune réserve la phrase du philosophe grec : « Les hommes ne sont pas induits en erreur par les choses, mais par les opinions sur les choses ». Un problème qui, de lui-même, n'est pas extrêmement compliqué, a été embrouillé de façon presque inextricable, parce que la plupart de ceux qui en ont cherché la solution, au lieu de s'attaquer directement aux faits, ont pris pour objet de leur étude les différentes théories existant sur le sujet.

Nous étudierons uniquement les faits eux-mêmes et nous ne mentionnerons les théories que lorsqu'il sera impossible de faire autrement.

Tout d'abord il convient de délimiter le problème aussi exactement que possible.

Dans les différentes études, on n'a pas toujours séparé assez nettement deux questions : celle de la *cause* et celle du *montant* de la valeur. Nous n'avons à répondre qu'à la seconde, la première étant résolue. En effet, la cause de la valeur d'un bien quelconque, que ce soit un service ou un bien économique, réside uniquement dans la circonstance que ce bien « coûte », soit une dépense d'énergie corporelle, soit une dépense de biens.

Néanmoins il nous faut revenir une fois de plus sur ce point, parce qu'il s'est produit ici des confusions que nous devons d'abord éclaircir avant de continuer notre chemin.

A. La cause de la valeur.

La valeur d'usage.

Nous avons déjà fait remarquer, en étudiant les biens, le danger qu'il y a à les définir : des objets « utiles ». Tous les objets extérieurs sont des biens lorsqu'ils sont recherchés comme moyens qui « coûtent » pour satisfaire un besoin, qu'ils sont aptes à satisfaire, *selon l'opinion subjective* de l'intéressé. Le mot « utile », par contre, signifie dans la langue usuelle une qualification *objective* en vue de certains buts ou de certains besoins.

Souvent, il est vrai, l'homme peut découvrir par l'expérience quels objets extérieurs sont ou ne sont pas propres à satisfaire ses besoins. Chat échaudé craint l'eau froide, dit le proverbe : ce qui veut dire que le chat, ou l'enfant, n'essayera en général qu'une seule fois d'employer le feu pour satisfaire son besoin de jeu. Le jaguar n'attaque pas le putois qui, comme l'expérience héréditaire le lui a appris, n'est pas un moyen approprié à satisfaire son besoin de nourriture. D'autre part, animaux et hommes apprennent

par l'expérience héréditaire ou par des essais individuels, quels sont les moyens propres à satisfaire leurs besoins en général et lesquels parmi ces moyens sont le mieux qualifiés pour ce but. L'homme en particulier apprend à distinguer les objets selon leur utilité, les fruits savoureux des fruits fades ou répugnants, les aliments nourrissants ou faciles à digérer des aliments indigestes ou n'ayant qu'une faible valeur nutritive ; les vêtements mauvais conducteurs de la chaleur (et qui, par suite, tiennent chaud) des vêtements bons conducteurs (et qui, par suite, ne retiennent pas la chaleur) ; les objets solides résistant à plusieurs actes d'utilisation de ceux qui s'usent rapidement ; les matières premières difficiles à travailler, comme la pierre, de celles se laissant aisément façonner, comme les métaux ; et ici encore le fer malléable de l'acier plus dur, mais cassant, etc. Cette connaissance toujours plus exacte des qualités des choses est la cause de tout progrès matériel de l'humanité.

On a défini souvent l'utilité objective d'un objet sa « valeur d'usage » et le degré d'utilité le « montant de la valeur d'usage ». On a vu, de plus, dans la valeur d'usage une des causes de la valeur économique, et dans le montant de la valeur d'usage une des causes du montant de la valeur économique. Au premier coup d'œil ceci paraît exact. Il est évident que la valeur économique dépend souvent de la « valeur d'usage ». On achète et on paie la farine et la viande selon leur « valeur nutritive », les engrais artificiels selon leur « valeur en phosphore », c'est-à-dire selon leur pourcentage en sels de phosphore, le charbon selon sa « valeur calorique », les plaques de blindage selon leur « valeur de résistance », c'est-à-dire selon la résistance qu'elles opposent aux projectiles d'un certain calibre et d'une certaine puissance, les bougies et autres objets d'éclairage selon leur « valeur éclairante », etc. La valeur économique est, dans tous ces exemples, proportionnelle à la valeur d'usage.

Et pourtant la valeur d'usage ou l'utilité objective d'un objet n'est pas la *cause* de la valeur économique, mais uniquement sa *condition*.

Ce sont là deux concepts qui ont été trop souvent confondus. L'air atmosphérique est la condition, mais non la cause de notre existence ; la possession d'armes plus perfectionnées et de qualités militaires supérieures sont les conditions et non la cause de l'appropriation par le moyen politique ; le fait qu'il y a à proximité de la nourriture disponible est la condition et non la cause de l'assouvissement de la faim.

De même la « valeur d'usage », c'est-à-dire l'opinion subjective formée dans le cerveau de l'intéressé qu'un objet donné se prête à la satisfaction de son besoin, est « utile », est la condition, mais non la cause de la valeur économique de cet objet. Il est indifférent, en principe, que cette opinion subjective repose sur une simple supposition, sur une croyance ou sur une connaissance réelle. Lorsque l'intéressé sait qu'un objet n'est pas apte à satisfaire son besoin, qu'il n'a pas de valeur d'usage, il ne le recherche pas comme moyen et ne consacre pas de « dépense » à son acquisition : l'objet n'a pour lui, par suite, aucune valeur. Et lorsqu'il sait que, entre plusieurs objets qu'il peut obtenir au même prix, l'un est mieux qualifié que les autres à satisfaire son besoin plus entièrement ou de façon plus agréable, qu'il a une valeur d'usage plus élevée, il recherche d'abord cet objet comme moyen, et affecte de préférence une dépense à son acquisition : l'objet a, par suite, une « valeur » pour lui. Tant qu'il peut acquérir pour son besoin cet objet de la plus haute valeur d'usage sans qu'il lui en coûte plus que s'il se procurait des objets analogues de moindre valeur, ces derniers sont pour lui sans valeur, en dépit de leur utilité objective reconnue ; c'est seulement lorsque le besoin dépasse la provision existante de ces objets d'une valeur d'usage supérieure, de telle sorte que leur acquisition ne peut avoir lieu

qu'en quantité insuffisante ou au prix de frais supérieurs, que les objets ayant une valeur d'usage moindre obtiennent une valeur économique, parce qu'ils sont maintenant recherchés et acquis comme moindres moyens : ceci se produit dès le moment où le rapport entre leur utilité et leur coût est le même que le rapport entre l'utilité et le coût des objets dont la valeur d'usage est plus élevée.

Ce que l'on appelle valeur d'usage peut ainsi dans certaines circonstances devenir la condition de la valeur économique et le montant de la valeur d'usage influencer sur le montant de la valeur économique. Mais les deux choses ne peuvent dans aucun cas se trouver dans le rapport de cause à effet.

Remarquons en effet que, d'une part, certaines choses ayant une valeur d'usage incommensurable, comme l'air respirable et la chaleur solaire, n'ont aucune valeur économique, sont des biens libres ; pendant que, d'autre part, certaines choses objectivement inutiles comme les sortilèges et même objectivement nuisibles comme les drogues enivrantes ont une valeur économique élevée. S'il existait entre ces deux valeurs un rapport, si lâche fût-il, une échelle comparative des biens établie d'après l'utilité devrait présenter, tout au moins dans ses grandes lignes, le même aspect qu'une échelle établie d'après leur valeur économique. C'est le contraire qui a lieu : la « valeur d'usage » la plus importante, l'air respirable, correspond au chiffre zéro, la valeur d'usage la plus infime, la pierre précieuse, au chiffre le plus élevé de l'échelle des valeurs économiques.

Dans notre étude sur la direction de l'instinct économique, nous avons établi que la raison pour laquelle l'homme s'empare d'un certain moyen qui coûte, de même que le but en vue duquel il l'utilise, sont en dehors du champ d'études de l'économie, sont « extra-économiques ». Or, la connaissance de la valeur d'usage et en particulier

du degré de la valeur d'usage d'une chose sont la raison pour laquelle le besoin tend à s'emparer comme moyen de cette chose particulière : aussi la connaissance de la valeur d'usage est-elle déjà extra-économique. Est-il nécessaire de démontrer combien plus extra-économiques encore sont les qualités objectives du bien en question, lesquelles ont pour condition nécessaire l'expérience, la connaissance ?

Il serait donc préférable d'éviter absolument l'expression « valeur d'usage », si apte à induire en erreur, et de la remplacer par « utilité ». Tant qu'on ne le fera pas, il se trouvera toujours quelqu'un pour chercher un rapport entre la valeur d'usage et la valeur économique, pour vouloir les faire rentrer dans la même famille, amenant par là dans les principes mêmes de notre science une confusion fatale. La valeur d'usage n'est pas une catégorie économique, mais elle appartient à la technologie et aux sciences naturelles et elle ne peut pas, par conséquent, former avec la valeur économique une classe supérieure avec des caractères communs.

B. Le montant de la valeur.

Après avoir éclairci cette confusion, la première mais non la dernière difficulté dont on ait enrichi le problème déjà si compliqué de la valeur économique, nous pouvons maintenant nous consacrer à la réponse de la seule question qui nous intéresse : quelle est la mesure employée par l'homme pour évaluer les différents biens ?

Cette mesure est la combinaison de deux évaluations bien distinctes. L'une mesure la satisfaction subjective résultant de l'utilisation d'une certaine quantité d'un bien, l'autre mesure le coût objectif d'acquisition de ce même bien. La première est la valeur subjective d'utilisation, la seconde la valeur objective d'acquisition. Nous les

séparerons tout d'abord dans la psychologie de l'« *economical man*, » afin de montrer ensuite de quelle façon la mesure de l'économie personnelle résulte de leur combinaison.

I. La valeur subjective d'utilisation.

L'homme, en tant que personne économique, doit satisfaire son *besoin total* aussi complètement que possible. Nous avons compris par besoin total, l'ensemble de tous les *besoins isolés* qui peuvent réclamer satisfaction dans l'espace de temps déterminé, embrassé par la prévoyance économique.

Chaque besoin particulier exige pour sa satisfaction un certain nombre d'objets de valeurs (services ou biens). Le besoin total pour être satisfait doit donc avoir la somme de tous les objets de valeur nécessaires à la satisfaction de tous les besoins isolés.

Si le pouvoir d'acquisition de l'homme était illimité, il n'aurait pas besoin de mesure pour son économie, de même qu'il n'aurait pas besoin alors d'« agir économiquement ». Pour Aladin, avec sa lampe merveilleuse, tous les biens sont des biens « libres », sont sans valeur, et l'on n'emploie pas économiquement ce qui n'a pas de valeur.

Mais le pouvoir d'acquisition de l'homme est strictement limité. Le milliardaire même ne peut satisfaire tous ses caprices et la grande majorité des hommes doit régler anxieusement sa dépense sur son revenu.

Le pouvoir d'acquisition que possède sur le marché un membre d'une société économique développée n'est jamais supérieur à son « produit », c'est-à-dire à la quantité de services ou de biens qu'il apporte, qu'il vend sur ce marché. Le prix qu'il reçoit pour ce produit en biens de « production » étrangère détermine le revenu sur lequel doit se régler sa dépense.

Et ce revenu est *toujours* trop minime, car les désirs de l'homme ne connaissent pas de bornes, fort heureusement !

Il est l'animal éternellement mécontent et c'est ce mécontentement qui est la source de toute évolution supérieure : le milliardaire même n'est jamais satisfait, il ne peut lui non plus satisfaire entièrement son besoin total.

Aussi l'homme économique a-t-il devant lui une tâche particulière : il lui faut satisfaire son besoin total tout au moins *aussi parfaitement que possible*. Aussi parfaitement que possible, ceci veut dire dans l'économie : par le moindre effort en vue du plus grand effet. En d'autres termes, il faut *d'abord* que chaque besoin particulier de la plus grande importance pour l'équilibre physique et moral soit satisfait avant les besoins de moindre importance. Les biens capables de satisfaire un besoin supérieur doivent être acquis en quantité suffisante sur le marché, avant que l'on puisse penser à l'acquisition d'autres biens qui satisfont un besoin de moindre importance. Et, *en second lieu*, on doit pouvoir satisfaire un nombre aussi grand que possible de besoins isolés.

Représentons-nous une échelle sur laquelle soient ordonnés les besoins particuliers selon leur importance, en haut le besoin d'absolue nécessité, en bas le souhait le plus extravagant que l'on puisse rêver. La tâche de l'homme économique consiste alors à couvrir chacun des échelons supérieurs avec la quantité nécessaire de biens avant de passer au degré suivant ; et il doit s'arranger de manière à descendre aussi bas que possible sur l'échelle. En d'autres termes, il doit couvrir chacun des degrés par le « moindre moyen » afin d'arriver au « maximum d'effet total ».

Jusqu'à quel degré peut-il descendre ? C'est là un point déterminé impitoyablement par son « avoir », par son pouvoir d'acquisition. Les biens qu'il doit acquérir dans ce cadre fixé pour un espace de temps donné représentent son « doit ». Sa tâche est maintenant d'établir, sans dépasser son « avoir », un « doit » couvrant le plus grand nombre d'échelons possible.

Comme l'économie ne s'occupe que de besoins pouvant être satisfaits, nous désignerons le besoin total en tant qu'il peut être satisfait par « besoin total économique » ou tout simplement par *besoin total* (Gesamtbedürfnis) et nous nommerons les biens capables de le satisfaire la *demande totale* (Gesamtbedarf). Nous verrons que dans ce besoin total économique est la force motrice du mécanisme de l'économie de marché : il est identique à la « demande effective » et à l'offre « effective » de chaque personne économique isolée.

Afin d'acquiescer son besoin total aussi parfaitement que possible, l'homme économique s'empare d'abord d'une certaine quantité de certains biens, puis d'une autre quantité d'autres biens et ainsi de suite, aussi longtemps que le permet son pouvoir d'acquisition. Lorsqu'un être raisonnable ayant à choisir entre deux objets mis à sa disposition prend l'un plutôt que l'autre, on dit que cet objet a pour lui une *valeur* plus élevée. Cette valeur que l'objet a « pour lui » est la *valeur subjective d'utilisation*. Cette valeur subjective d'utilisation résulte donc directement de l'échelle d'importance des besoins.

Nous sommes arrivés maintenant au point où tout travail scientifique semble devoir cesser. Toute science mène du cas isolé à l'espèce, de l'espèce au genre, etc. Pour accomplir ce travail de classification, il faut un certain nombre de caractères « objectifs » communs aux choses qu'on observe.

Peut-on s'attendre à rencontrer dans le domaine des besoins des caractères communs de cette sorte ? Ne nous trouvons-nous pas ici tout à fait dans le royaume du subjectif, de l'individuel, qui n'est soumis à aucune règle générale ?

Dans une certaine mesure sans doute. Mais cependant pas autant qu'on pourrait le croire au premier coup d'œil. La nature d'abord, puis la situation sociale déterminent en général la direction des besoins, ainsi que la quantité des biens devant être acquis et cela avec une force irrésistible ; ce sont de véritables puissances extérieures qui s'imposent

à l'individu et ne laissent à son évaluation subjective qu'une marge fort minime. L'économique, il est vrai, ne peut plus embrasser cette marge, mais c'est un sort qu'elle partage avec toutes les sciences, lesquelles ne peuvent pas davantage expliquer l'individuel, parce qu'elles font dès l'abord abstraction de l'individu. Seules les mathématiques et la logique rangent chaque cas particulier sous leurs lois, mais c'est parce que le cas particulier lui-même n'est pas un objet mais est déjà une abstraction, un type, une « idée ».

Il est donc certain que si nous nous représentons l'homme détaché de toutes ses conditions naturelles et sociales toute échelle d'importance des besoins disparaît.

a) L'échelle d'importance des besoins.

Plaçons un être humain devant un stock de marchandises en lui permettant de choisir dans le lot un seul objet ; supposons, de plus, que cet être n'ait aucune notion de la valeur d'acquisition des choses, exprimée en argent ou en autres marchandises, mais qu'il connaisse leur utilité, c'est-à-dire leur faculté de satisfaire un besoin, un désir quelconque. Que choisira-t-il ?

Ceci évidemment dépend entièrement de l'individu. Selon l'âge, le sexe, le degré de civilisation et selon ses goûts personnels, chaque individu choisira différemment : l'enfant prendra un jouet ou des friandises, l'homme un outil, une arme, la femme un vêtement, une parure, le sauvage des choses bariolées, brillantes, l'homme civilisé des objets simples et commodes, etc., etc. Il ne peut y avoir ici la moindre ébauche d'une règle, d'une échelle d'importance objective.

Mais reconnaissons de suite que ce cas, bien que possible, est tout à fait exceptionnel. Or, il est impossible de tirer la règle de l'exception. Nous avons pris un être humain dont les besoins ordinaires sont tacitement supposés satisfaits, tandis que régulièrement il doit d'abord, avant de pro-

céder à un choix arbitraire, satisfaire normalement ses besoins ordinaires.

C'est cette situation ordinaire de l'être humain dont notre recherche doit tenir compte.

Plaçons donc devant ce même stock de marchandises un être d'âge et de sexe inconnus, dont le degré de civilisation et les tendances ne nous sont pas donnés, mais supposons-le dans un dénûment absolu, c'est-à-dire mourant de faim, nu et grelottant. Si nous lui laissons maintenant le choix, il prendra comme premier bien la nourriture. Lorsqu'il sera rassasié, s'il a froid, c'est-à-dire s'il vit dans un climat l'obligeant à se vêtir, il choisira tout aussi infailliblement un vêtement. Est-il vêtu, il prendra en troisième lieu une habitation, si le logement est devenu alors le besoin le plus impérieux.

Comme l'on voit, une règle se dessine déjà : il existe une échelle des valeurs subjectives, une gamme des biens économiques selon leur nécessité pour l'individu, qui, tout au moins aux degrés les plus bas, a une valeur *objective*.

Rapprochons-nous un peu plus encore de la réalité. Prenons comme objet de notre expérience, non plus un être économique abstrait quelconque, mais un être économique appartenant à un *certain niveau de civilisation, dont la race et l'éducation nous sont connues*.

Ici encore, nous pouvons déterminer avec une certaine sûreté toute une série d'échelons. Chaque groupe humain a un minimum de besoins considérés comme indispensables, strictement déterminés par un sentiment très exact de l'importance relative des besoins particuliers : aux besoins physiologiques succèdent immédiatement les besoins imposés par la société, c'est-à-dire par la coutume, puis vient le besoin d'un certain confort en rapport avec la classe sociale à laquelle appartient l'individu.

C'est là un point particulièrement important pour nos recherches ultérieures. On a soutenu en effet que les besoins

des individus sont si différents les uns des autres, qu'une étude scientifique des actes qui s'y rapportent demeure absolument impossible. Rien ne peut être plus faux. Le « revenu » de la majorité des hommes est absorbé dans une très large mesure par les besoins « indispensables », imposés par la société économique dont ils font partie et par leur classe sociale. Ce qui demeure, le revenu dit libre, est tout à fait insignifiant. Il s'élève par exemple pour un ouvrier moderne touchant un salaire moyen de 3 à 6 0/0 de son budget effectif, pour un bourgeois aisé de 10 à 20 0/0, tout au plus. Avec un revenu de 100.000 marks *il faut* avoir en effet une maison et des domestiques à l'avenant, il faut satisfaire aux obligations mondaines, avoir des toilettes et des parures, c'est une « nécessité impérieuse de ce rang social, de cette classe ».

Et même le revenu libre régi par le bon plaisir est employé pour une très large part à l'acquisition des valeurs prescrites par le « standard » de classe existant. *Il faut* avoir une automobile, *il faut* faire des séjours coûteux dans les villes d'eau. L'ouvrier *doit* être abonné au journal de son parti, *doit* payer les cotisations et prendre part aux fêtes de ce parti sous peine de « se déclasser ».

Il résulte que l'arbitraire dans la direction de l'instinct économique, si illimité en théorie, n'a dans la pratique qu'un champ d'action insignifiant. La partie de beaucoup la plus importante du besoin total de chaque individu, et par suite du besoin collectif d'une communauté tout entière, est déterminée à chaque moment donné et avec une force impérieuse par des lois purements objectives. Aussi ce besoin se laisse-t-il fixer scientifiquement.

b) L'échelle de valeur de la demande.

Afin de mettre plus encore notre expérience en accord avec les faits de l'économie réelle, nous devons nous rap-

peler que la demande totale de l'homme ne s'applique qu'à des *quantités déterminées* de biens déterminés. Jusqu'ici nous avons mis chaque bien à sa disposition en quantité illimitée : il nous faut dorénavant tenir compte de cette restriction.

Nous divisons donc, dans notre quatrième expérience, chaque bien de notre provision en lots égaux d'une grandeur déterminée. Nous prenons comme unité pour la nourriture la quantité qui sauvera tout juste notre sujet de l'inanition, pour le vêtement la quantité qui l'empêchera tout juste de mourir de froid; et ainsi de suite, prenant toujours pour unité une quantité du bien en question qui ne fera qu'émousser l'acuité du besoin sans l'assouvir. Et maintenant, invitons notre homme à faire choix d'une unité.

Naturellement, ici aussi, il prendra d'abord une unité du bien le plus important, la nourriture. Mais que fera-t-il si nous lui permettons ensuite un second choix ? Il a encore faim, mais il n'est plus affamé. Va-t-il choisir maintenant le second lot de nourriture qui le rassasiera à demi ou le premier lot de vêtement ?

Dans un climat froid, ce sera sûrement ce dernier : le milieu ici a un rôle décisif. Dans un climat tempéré, il hésitera peut-être et sa décision sera purement subjective. Supposons qu'il choisisse le vêtement : en ce cas, mis à même de faire un troisième choix, il prendra vraisemblablement le second lot de nourriture, ou peut-être un logement, mais il est peu probable qu'il opte pour le second lot de vêtement. Si nous le laissons choisir ainsi continuellement, la nourriture se trouvera éliminée tout d'abord de son choix, puis le vêtement, puis le logement, et enfin, lorsque tous les besoins pressants de l'existence, de la coutume et du confort se trouvent satisfaits, lorsqu'il se trouve par conséquent dans les conditions supposées par notre première expérience, alors le domaine de l'entière subjectivité commence.

Cette expérience nous a fait faire un grand pas en avant. Nous avons reconnu que l'échelle de valeur de la demande ne dépend pas seulement de l'importance des besoins mais aussi de leur *urgence*. Dans l'évaluation subjective, les différents lots de biens ne se suivent pas de telle sorte que, par exemple, toutes les portions de nourriture nécessaires à la satiété viennent en premier lieu, puis ensuite toutes celles qui sont nécessaires à l'habillement complet ; mais en réalité un, peut-être deux lots de nourriture, viennent en premier lieu, puis un lot de vêtements, alors peut-être le troisième lot de nourriture, puis le logement, puis le deuxième lot de vêtement, puis peut-être une arme, puis le quatrième et dernier lot de nourriture qui le rassasie complètement, puis un deuxième lot de logement et ainsi de suite.

Supposons maintenant que, dans cette quatrième expérience, nous ayons noté exactement les quantités de chacun des biens que notre individu a utilisés l'un après l'autre pour la satisfaction complète de ses besoins ; et faisons une cinquième expérience : supposons que notre sujet se trouve de nouveau dans un entier dénuement et plaçons-le devant la même provision de biens contenant le même nombre de portions en lui disant que tout le stock lui appartient à l'exception d'une portion qu'il doit éliminer. Laquelle retirera-t-il ? Laquelle a pour lui le moins de valeur ?

Evidemment celle qui est le moins propre à satisfaire les besoins pressants, celle dont la valeur subjective d'utilisation est la moins élevée.

Dans ce cas précis, il est assuré de pouvoir satisfaire complètement tous ses besoins les plus importants ; ce sera donc un bien quelconque satisfaisant un besoin de moindre importance, celui de la parure, par exemple. Si nous lui faisons continuer ce choix par élimination, l'ordre qu'il suivra sera, selon toute vraisemblance, exactement le même que dans la quatrième expérience, mais à rebours, du

moins si notre sujet a une parfaite conscience de ses propres évaluations, ce que nous devons supposer de l'« economical man ».

Varions une fois de plus les conditions de notre expérience. Ajoutons à la provision offerte un bien de la plus haute importance, une portion superflue de nourriture et retirons un bien d'importance moindre, bien que toujours élevée, une portion de vêtements. Si nous le laissons éliminer maintenant ce qui a pour lui la moindre valeur et désigner ce qui a la plus haute valeur, il éliminera la cinquième portion de nourriture et il désignera la portion restreinte de vêtement comme ayant pour lui le plus de valeur.

Comme il ne peut estimer différemment des portions égales de la même nourriture, il portera le même jugement sur toutes : de tous les biens que contient le stock c'est cette fois le moyen de satisfaction du besoin le plus important, la nourriture, qui a la moindre valeur subjective.

e) La théorie de l'« utilité finale ».

La valeur finale.

C'est ce qu'on appelle la théorie de l'utilité finale et de la valeur finale. Nous l'avons rencontrée une fois déjà, lorsque, d'accord avec ses partisans, nous avons démontré que l'instinct d'échange était un cas particulier de la loi fondamentale psycho-physique. La théorie de l'utilité finale est au fond la même démonstration sous un aspect un peu différent et s'appliquant à un domaine plus étendu.

D'après cette théorie, la valeur est déterminée par la « valeur finale », c'est-à-dire « par l'importance du besoin le moins important entre les besoins que la provision disponible d'un

bien donné est capable de satisfaire », en d'autres termes, par l'« utilité finale » de la dernière portion de bien.

Cela signifie dans notre terminologie que la valeur de toutes les unités d'une provision dépend de l'importance du besoin particulier qui est satisfait par la dernière unité de la provision. Le bien dont la dernière unité occupe un degré plus élevé dans l'échelle des valeurs a une valeur subjective supérieure à celle du bien dont la dernière unité occupe un degré moins élevé. Et il est indifférent que les premières unités du second bien soient plus importantes ou moins importantes que les premières unités du premier : l'utilité finale seule décide de la valeur subjective. Ce qui a une utilité finale supérieure a une valeur subjective supérieure, ce qui a une utilité finale inférieure a une valeur subjective inférieure, ce qui a une utilité finale égale a une valeur subjective égale.

Cette théorie est, dans une certaine limite, tout à fait exacte et permet toute une série de déductions heureuses, qui correspondent bien aux faits existants et à la connaissance intérieure que nous possédons des mobiles de nos actions, mais seulement dans une certaine limite, ne l'oublions pas.

Le phénomène de l'échange en premier lieu peut en être déduit plus aisément encore que de la « loi fondamentale ». Lorsque deux individus possèdent plusieurs unités d'une espèce de biens différente, l'utilité finale et par conséquent la valeur subjective du bien possédé par chacun d'eux est pour le possesseur beaucoup plus faible que la valeur finale qu'il attache au bien étranger. Aussi sont-ils tous deux disposés à échanger parce que chacun reçoit alors une valeur subjective supérieure à celle qu'il donne en échange ; c'est ce phénomène que les anciens économistes n'ont pas compris ou du moins n'ont pas compris clairement.

De plus, la théorie de l'utilité finale permet de comprendre très facilement pourquoi les « biens libres » n'ont pas de

valeur économique. Ainsi qu'il ressort de leur nom même, la quantité disponible de ces biens dépasse tellement tout besoin imaginable que l'importance du dernier besoin qu'ils pourraient satisfaire, c'est-à-dire leur utilité finale, est nulle. Et leur valeur est par conséquent également nulle.

On peut en déduire de même le sentiment de la satiété, du dégoût. Supposons qu'un boschiman mourant de faim ait abattu loin de son camp une grosse pièce de gibier, une antilope par exemple. Je prends le boschiman comme exemple parce que, comme tous les chasseurs primitifs, il est un grand mangeur devant l'Éternel. Il apaise d'abord sa faim dévorante, continue à manger afin de se rassasier entièrement, puis mange encore un peu par gourmandise : mais en dépit de ses facultés très développées, il arrive un moment où la viande lui répugne, c'est-à-dire où non seulement elle n'a pour lui aucune valeur, mais encore où elle devient le contraire d'une valeur. Le désir qu'il a de ce bien est descendu au-dessous de zéro et en même temps aussi son utilité finale, sa valeur subjective.

Le même principe explique aussi l'ivresse de destruction qui s'empare si souvent des pillards devant les richesses d'une ville conquise. La provision de biens de toute sorte est si énorme qu'ils y voient le moyen de satisfaire largement tous leurs besoins pour l'avenir relativement court que peut embrasser leur intelligence bornée. L'utilité finale est tombée à zéro et avec elle la valeur. C'est tout au moins le cas pour les biens qu'ils ne peuvent emporter. Et on peut expliquer de la même manière la folle prodigalité s'emparant de personnes enrichies subitement par un héritage, un gros lot, une trouvaille heureuse, etc., etc. Elles se voient tout à coup en possession d'une grande quantité d'unités du bien-argent : « elles croient n'en jamais pouvoir voir la fin », c'est à dire elles croient satisfaire chacun des besoins s'offrant à elles aussi loin qu'elles puissent prévoir

dans l'avenir : l'utilité finale touche à zéro et l'argent cesse presque pour elles d'avoir une valeur.

Telle est également l'origine de cette prodigalité qui, de tout temps, dans l'aristocratie féodale de tous les pays, s'est parée du nom de libéralité. Son revenu, la rente seigneuriale, repose en effet sur le moyen politique soit élémentaire, c'est-à-dire l'appropriation par la force, soit organisé, c'est-à-dire la propriété d'usurpation fondée par l'État et garantie par le droit. Ici aussi c'est l'utilité finale, fort minime étant donnée la facilité de gain, qui détermine la valeur subjective des biens et cause l'insouciance dans l'administration.

d) L'erreur de la théorie de l'utilité finale.

Quelqu'heureuses et convaincantes que soient ces déductions, la prétention élevée par l'école de l'utilité finale de pouvoir expliquer par sa théorie tous les phénomènes de la formation de la valeur n'en est pas moins entièrement erronée.

Pour nous en rendre compte, nous n'avons qu'à examiner comment l'homme économique choisit, c'est-à-dire évalue, lorsqu'il a le choix entre deux biens de valeur finale égale, c'est-à-dire entre deux biens qui satisfont aussi complètement l'un que l'autre le même besoin.

Le cas se présente fort fréquemment. L'homme économique appartenant à une société économique développée a, dans les limites de son pouvoir d'acquisition, le choix entre tous les biens offerts sur le marché. Il peut apaiser sa faim avec du caviar, il peut le faire aussi avec du pain noir et du lard. Il peut satisfaire sa faim tout aussi bien, qu'il se serve pour cela de plats en or ou d'assiettes de poterie grossière. Il peut se protéger contre le froid, tout aussi bien avec un grossier vêtement confectionné à peu de frais par un tailleur de village, qu'avec la dernière nouveauté de

l'atelier d'un bon faiseur. Il en est de même des services de toute sorte. La bénédiction nuptiale donnée dans une humble église satisfait le besoin religieux tout aussi bien que si elle a lieu dans une cathédrale à grand renfort d'orgues et de fleurs ; et un dentiste de deuxième ordre arrache une dent tout aussi bien qu'un chirurgien-dentiste de la cour.

Nous voyons qu'il y a des classes bien caractérisées de biens analogues, la classe des aliments, par exemple, dans laquelle chaque aliment possède en quantité donnée la capacité de satisfaire un besoin donné aussi parfaitement qu'une autre quantité d'un autre aliment. Ils satisfont le même besoin partiel concret, ont la même utilité finale et ont par suite relativement à ce besoin partiel la même valeur finale.

Et cependant l'homme « qui en a les moyens » choisit plutôt le caviar que le pain noir, porte un costume moderne plus volontiers qu'un costume démodé. Il attache du prix à la « qualité supérieure ». Que signifie ceci : qualité supérieure ?

Cela veut dire qu'un bien possède l'« utilité » de satisfaire outre le besoin visé d'autres besoins de moindre importance. Le caviar satisfait outre le besoin de la faim celui de la gourmandise, le costume élégant outre le besoin de se couvrir celui de distinction sociale, il en est de même de la bénédiction nuptiale donnée dans le chœur d'une cathédrale, etc.

Qualité supérieure veut donc dire : utilité supérieure ; car un bien qui satisfait plusieurs besoins est plus utile qu'un bien qui n'en satisfait qu'un seul. Par suite, lorsque l'homme économique peut choisir librement, il prend la qualité supérieure. Il choisit le caviar plutôt que le pain noir et le lard. Dans le langage de la théorie de l'utilité finale ceci peut s'exprimer de la façon suivante : attendu que le dernier besoin partiel concret de nourriture peut être entièrement satisfait par le caviar, l'utilité finale du pain et

du lard qui restent encore et par suite *de toutes les portions, de toute la nourriture* y compris le caviar est nulle. Mais le caviar satisfait encore en outre le goût, et par conséquent une fois la faim satisfaite il possède encore une certaine utilité finale. C'est pourquoi le bien ayant la valeur finale zéro est écarté du choix, et le bien avec une valeur finale positive est choisi. Le caviar n'est plus évalué alors comme moyen de nourriture mais uniquement comme moyen de satisfaction du goût.

Pourquoi donc l'homme économique qui a à satisfaire son besoin de nourriture ne s'empare-t-il pas toujours et partout de la qualité supérieure? Pourquoi la plupart des hommes se nourrissent-ils de mets peu appétissants, pourquoi portent-ils des vêtements d'étoffe grossière, pourquoi vivent-ils dans des logis misérables?

La réponse est facile : parce que les biens de qualité supérieure, d'utilité supérieure, réelle ou supposée, exigent en général des moyens d'acquisition si élevés que l'homme économique de situation moyenne ne peut se les procurer sans accomplir un acte anti-économique. Si un ouvrier ayant un salaire de 25 francs par semaine, voulait les dépenser en mets délicats, il satisferait au sommet de l'échelle des besoins son besoin de nourriture et tout à fait au bas de cette échelle sa gourmandise. Ce serait un acte anti-économique, car tous les degrés intermédiaires d'importance plus grande, les besoins de logement, de vêtement, etc., ne seraient pas couverts. C'est pourquoi il doit satisfaire son besoin de nourriture avec des moyens occasionnant des frais d'acquisition moins élevés, conservant ainsi de quoi satisfaire les besoins suivants.

Nous voyons que dans ce cas son choix et son évaluation ne sont pas déterminés uniquement et exclusivement par la valeur finale, par la croyance subjective à la faculté que possède un bien de satisfaire un besoin partiel d'une importance donnée, mais que la *valeur relative d'acquisition*

de l'objet de valeur est intervenue dans sa décision. Mais cette valeur d'acquisition est pour l'homme économique un fait *objectif*.

La valeur que possède son propre « produit » par rapport aux produits étrangers qu'il désire, est un fait objectif qui n'a pour ainsi dire rien à voir avec ses estimations subjectives. Il apporte sur le marché une certaine « valeur totale » et il peut prendre en échange l'équivalent en produits étrangers, rien de plus. Dans les limites du cadre de son avoir et seulement dans ces limites, il a une certaine liberté quant à la disposition et à l'ordonnance de son doit, il a une certaine liberté de choix quant à l'espèce et à la quantité des biens qu'il acquiert. Un ouvrier avide de s'instruire pourra estimer l'utilité finale d'une nourriture plus recherchée bien au-dessous de celle d'un bon livre et choisira la nourriture la moins coûteuse pour rétablir l'équilibre de son énergie corporelle; un autre pourra estimer l'utilité finale de la viande et de la bière au-dessus de celle d'un habit neuf. C'est un point individuel et purement subjectif : ici, en effet, dans les limites de ce cadre, c'est bien la valeur finale des choses qui décide seule du choix.

Mais — ce choix n'est possible qu'entre des objets ne dépassant pas une certaine *valeur objective d'acquisition*. Pour notre ouvrier, le maximum de la valeur d'acquisition est situé très bas pour chaque bien particulier, il a le choix seulement entre des biens de qualité inférieure et de qualité plus inférieure encore. Mais pour tous et même pour le plus riche, un tel maximum infranchissable existe objectivement pour chaque bien pris isolément. Et plus encore : chaque décision en faveur d'un bien ayant une valeur maximum d'acquisition restreint la liberté du choix pour tous les autres besoins non satisfaits et abaisse pour eux le maximum permis. Un homme, même très riche, qui s'est décidé pour l'achat d'un château historique, trouvera que ses

moyens ne lui permettent plus l'acquisition et l'administration d'un grand yacht à vapeur. Il a opté pour le château *subjectivement en raison de la valeur finale*. Maintenant une ordonnance déterminée de sa demande totale s'impose à lui *objectivement en raison de la valeur d'acquisition* et élimine le yacht.

Ainsi les deux valeurs subjective et objective, la valeur d'utilisation et la valeur d'acquisition, opèrent de concert comme mesure de l'économie personnelle.

C'est ce que n'ont pas vu la plupart des partisans de la théorie de l'utilité finale. Ils ne considèrent que la valeur subjective d'utilisation : ceci découle de leur méthode qui les a conduits à *prendre l'exception pour la règle*. Ils ont toujours devant les yeux des cas dans lesquels un individu dispose de biens ou qui n'ont pas occasionné de frais d'acquisition comme les biens libres, ou qui n'ont pas occasionné de frais d'acquisition *normaux*, comme des chances inespérées. Partout où c'est le cas, la valeur finale entre seule en considération ; et elle fait loi également lorsqu'il s'agit de biens qui ont occasionné il est vrai des frais d'acquisition normaux, mais où ces frais, pour une raison quelconque, n'entrent pas en ligne de compte. Nous exposerons un cas de cette sorte lorsque nous traiterons de l'élévation du prix courant sur un marché considéré isolément.

Nous constatons que *la valeur finale seule détermine la valeur relative des biens dans tous les cas où les coûts d'acquisition n'entrent pas en considération*.

Mais ce sont là justement des exceptions. L'homme ne vit pas au paradis ni au pays de Cocagne. Les alouettes ne lui tombent pas du ciel toutes rôties et les habits ne croissent pas sur les arbres. Il doit « gagner son pain à la sueur de son front ». A quelques rares exceptions près, il doit payer pour les biens qu'il désire, payer directement par la dépense de son énergie corporelle, ou indirectement

par la dépense d'autres biens qu'il a acquis au moyen de cette énergie.

Il n'est pas surprenant que la théorie de l'utilité finale ait déduit si magistralement la non-valeur des « biens libres » : elle ne s'occupe au fond que de ceux-là. Elle suppose toujours comme existante une *provision donnée*, grande ou petite, mais ne s'inquiète jamais de la provenance de cette provision. Elle n'est que la théorie de la valeur d'utilisation considérée comme une abstraction, de la valeur d'utilisation dégagée de sa condition ordinaire, de son corrélatif régulier, le coût d'acquisition.

En tant que théorie de la valeur d'utilisation considérée de façon abstraite, elle est sans contredit entièrement juste et forme la base indispensable pour la compréhension de la valeur économique proprement dite.

Mais elle n'en est que la base. *A proprement parler, elle ne fait pas partie de l'économie*. Elle ne concerne que des faits purement psychologiques, plus même des faits de psychologie *individuelle* et ne rentre pas, par conséquent, dans le domaine de la sociologie générale ou de l'économie, qui n'étudient que des faits de psychologie *collective*. Sa place est plutôt dans le fondement psychologique où nous l'avons examinée dans ses grandes lignes.

L'économie ne s'inquiète pas du motif conscient qui pousse à rechercher tel moyen plutôt qu'un autre. Cette question n'intéresse pas plus l'économie que la « valeur d'usage » et la « consommation ». Aussi la valeur subjective d'utilisation n'est-elle pas du domaine proprement dit de l'économie.

La valeur dont l'économie a à s'occuper est au contraire la valeur objective d'acquisition. Elle seule est la *valeur économique*. Lorsque nous parlerons désormais simplement de la « valeur », c'est toujours la valeur objective d'acquisition que nous entendrons par là.

C'est elle que nous allons maintenant examiner.

II. La valeur objective d'acquisition.

Qu'est-ce qui détermine le montant de la valeur objective d'acquisition.

Il s'agit tout simplement ici d'exprimer plus exactement un rapport que nous avons déjà trouvé lorsque nous avons cherché la cause de la valeur. Nous avons vu qu'un « moyen » devient un objet de valeur *lorsqu'il* coûte quelque chose : en déterminant *ce qu'il* coûte, nous aurons en même temps le montant de sa valeur.

Le coût est la cause de la valeur économique, sa mesure est la mesure de la valeur économique.

Nombre d'économistes (parmi lesquels beaucoup de partisans de la théorie de l'utilité finale), pour qui la valeur objective des biens est donnée par leur prix moyen, considèrent la valeur objective d'acquisition comme une catégorie appartenant exclusivement à l'*économie de marché* : ils ne reconnaissent qu'une valeur d'acquisition *sociale*. Ceci est faux. L'économie personnelle isolée et considérée comme isolée a aussi son échelle comparative des valeurs d'acquisition. C'est sur elle que nous étudierons les lois élémentaires de la valeur : les phénomènes plus compliqués qu'offre l'économie sociale développée auront alors moins de difficultés.

a) La valeur dans l'économie personnelle isolée.

La personne économique isolée peut être un individu comme Robinson Crusoe ou une société comme les naufragés dans l'« Ile mystérieuse » de Jules Verne, la meilleure robinsonnade moderne. Prenons Robinson comme point de départ de notre étude.

Le choix de Robinson comme exemple est honni de nos jours par mainte école et notamment par les marxistes. Et il est indéniable que l'infortuné a été accommodé à toutes les sauces de façon vraiment déplorable. N'a-t-on pas été jusqu'à essayer de faire dériver des catégories d'ordre purement social, comme le capital, par exemple, de la psychologie de l'homme économique isolé ! Les adversaires ont naturellement une fois de plus rejeté le bon grain avec l'ivraie : nous aurons fréquemment l'occasion de prendre comme mentor notre vieil ami d'enfance. Dans tous les cas où il s'agit comme ici de l'économie de l'homme supposé isolé, l'exemple de Robinson peut être pris sans danger comme moyen d'orientation.

Dans la question de la valeur, Robinson est pour nous d'une importance toute particulière, parce que, ayant grandi dans une société qui avait atteint un certain degré de civilisation, il apporte avec lui pour ainsi dire dans sa solitude un « débit » relativement énorme de besoins à satisfaire, auquel il ne peut opposer qu'un avoir, autrement dit un pouvoir d'acquisition minime, si bien que le solde du compte accuse un déficit déplorable; la plupart de ses besoins ne peuvent être satisfaits, la quantité de biens qu'il peut acquérir étant relativement insignifiante. Aussi Robinson souffre-t-il beaucoup plus que ne le ferait un chasseur primitif tel que le Tul d'Henri Hart qui a des besoins à peine supérieurs à ceux d'une bête fauve et dispose en même temps de forces supérieures pour les satisfaire. Mais « nécessité est mère d'industrie » et nous savons tous comment Robinson, aiguillonné par cet énorme besoin total, tend toutes les forces de son corps et de son esprit afin d'accroître son acquisition totale de biens, notamment en se procurant les biens destinés à l'acquisition, les outils, qui lui permettent non seulement d'obtenir plus de biens, mais aussi de libérer de l'énergie qu'il pourra employer à l'acquisition de biens nouveaux. Il parcourt ainsi rapidement, selon

une sorte de loi biogénétique, tous les degrés de l'évolution économique, tout comme l'embryon dans le sein maternel parcourt tous les degrés de l'évolution biologique. A l'origine, à l'âge de la pierre, vivant misérablement de la cueillette, il devient successivement chasseur armé possédant le feu et des instruments, éleveur d'animaux domestiques, cultivateur, et il accomplit même finalement en sa seule personne la division et l'association du travail primaire entre l'agriculteur et l'artisan : le matin il chasse, pêche, trait ses lamas, cultive son jardin, l'après-midi il travaille à son canot. Tout ce que le moyen économique seul sous sa forme unique : le travail, peut créer, est atteint ici dans le plus bref délai.

Robinson ne possède tout d'abord aucun autre moyen d'acquisition d'objets de valeur (il ne s'agit naturellement ici que de biens, car on ne peut se rendre de services à soi-même) que son propre travail. Son seul moyen est sa propre énergie corporelle ; en la dépensant il se procure les biens qu'exige son besoin total : c'est là son « coût ».

1. *La valeur absolue.*

L'acquisition de chaque bien coûte à l'homme économique isolé ou supposé isolé une certaine dépense d'énergie corporelle. Chaque bien a donc pour l'acquéreur et pour lui seul un prix marqué en grosses lettres sur ce livre de comptes qu'il porte caché en lui-même ; c'est sa *valeur d'acquisition*. Et lorsqu'il élève l'un de ces biens d'utilisation à la dignité de bien d'acquisition, c'est-à-dire lorsqu'il l'emploie non à la satisfaction directe d'un besoin mais à l'acquisition ultérieure d'un « bien de consommation », ce dernier bien reçoit également sa nouvelle marque : la somme de l'ancienne valeur d'acquisition et de la nouvelle, le coût de l'énergie corporelle dépensée, cristallisée en quelque

sorte dans le bien-outil, et le coût de l'énergie employée de nouveau pour le bien final.

Et ce ne sont pas de simples métaphores, même si ces expressions appartiennent à un stade plus élevé de l'économie. Le grand organisme, l'homme, dont les organes sont si merveilleusement différenciés et intégrés de même que les innombrables cellules à l'intérieur de ces organes, possède véritablement un bureau de comptabilité dont les calculs sont généralement très exacts : ce bureau lui présente à chaque instant avec une clarté étonnante le bilan de son travail, le rapport entre le débit de son énergie et le crédit des résultats obtenus, entre le débit de ses besoins et le crédit de leur satisfaction. Il est toujours à jour et par suite de beaucoup supérieur aux meilleurs bureaux de banque. Il peut se tromper, alors la maladie et parfois même la mort surviennent ; c'est le déficit et la banqueroute. Mais normalement le bureau fonctionne sans accroc. Ne fut-il pas formé et perfectionné au dernier point par la lutte pour la vie même, au cours d'un devenir vieux de millions d'années, comme un des plus importants sinon le plus important organe de conservation vitale !

La sensation subjective de coût et la sensation de la valeur sont absolument identiques : la valeur est uniquement l'objectivation de la sensation subjective du coût, sa projection sur un objet du monde extérieur. Plus la dépense en énergie, en travail est élevée, plus grande est la sensation de coût et par conséquent plus la valeur est élevée.

Ceci est juste du moins pour un acte économique isolé de l'homme supposé isolé, et notamment pour le premier travail d'acquisition qui s'est emparé d'un nouveau moyen jusque-là inconnu. Ici c'est le travail exigé par les circonstances qui détermine la valeur.

Mais l'économie, ne l'oublions pas, est une chaîne continue d'innombrables anneaux dont chacun représente un acte économique isolé. Et dans cette continuité, la plus

grande partie du travail d'acquisition est toujours appliquée à des biens de même espèce. Au cours de ce processus, un bien usuel acquiert bientôt une valeur *moyenne* d'acquisition, et l'homme agissant économiquement apprend très vite à distinguer de cette valeur moyenne la valeur d'acquisition de chaque acte économique supposé isolé. Il se dit alors : « cette fois cela n'a pas été tout seul », « cette fois cela revient cher », ou inversement : « cette fois j'ai eu de la chance », « cette fois je l'ai eu à bon compte ». Supposons par exemple qu'un Iroquois soit habitué à tuer un buffle après 6 heures de chasse en moyenne. S'il lui arrive de chasser 4 jours avant de tuer le gibier, il a le sentiment de l'avoir payé au-dessus de sa valeur ; et au contraire, s'il tire un coup de fusil heureux à quelques pas de son wigwam, il lui semble qu'il a payé son butin bien au-dessous de sa valeur.

Aux stades supérieurs de l'économie, cette distinction entre la dépense de travail pour un acte d'acquisition isolé et la dépense moyenne devient plus nette ; c'est la différence entre la valeur et le prix.

Il nous reste encore à examiner une question que certains trouveront sans doute par trop subtile, mais qui doit cependant être posée, car son importance aux degrés supérieurs de l'économie de marché est considérable. Elle concerne la valeur des objets dont la difficulté d'acquisition est très inégale pour leurs différentes unités.

Supposons que notre solitaire ait besoin pendant une certaine période de son économie de trois unités du même bien. L'unité numéro 2 ne peut être obtenue qu'au prix d'une dépense d'énergie deux fois plus considérable que celle qu'a coûtée l'unité numéro 1, et l'unité numéro 3 coûte à son tour deux fois plus d'énergie que l'unité numéro 2. Comme le même homme ne peut évaluer différemment deux objets ayant exactement les mêmes qualités, toutes ces unités recevront la même valeur qui sera mesurée

alors par la dépense moyenne d'énergie qu'aura coûtée l'acquisition de la dernière, l'unité finale. Nous nommerons cette dépense la *dépense finale d'acquisition* ou simplement la *dépense finale*.

Il est évident que cette formule s'applique aussi aux cas où la dépense est également élevée pour toutes les unités. Ici aussi la dépense pour chaque unité est égale à la dépense finale pour la dernière unité.

On peut donc dire de façon générale que pour tous les objets qui coûtent, la dépense finale détermine la valeur objective. *La valeur économique objective absolue est égale à la dépense finale en énergie et en moyens qui coûtent.*

Récapitulons le tout en quelques mots. L'individu supposé isolé a, dans le cours normal de son existence, la tâche déterminée de se procurer dans un temps donné une quantité donnée de biens donnés. Il emploie à l'exécution de cette tâche son énergie présente et l'énergie passée cristallisée dans les biens déjà acquis, les « moyens » ; la dépense moyenne pour l'acquisition finale d'un certain bien détermine la valeur objective économique de ce bien. L'homme attribue d'une façon plus ou moins claire à chaque unité le prix que le bureau de comptabilité de sa conscience a calculé : telle portion de tel bien coûte « tant » d'énergie, « tant » de peine, « tant » de travail. C'est la valeur objective économique absolue.

2. La valeur relative.

Lorsque la conscience compare l'un avec l'autre ces différents prix, l'idée d'un *rapport de valeur* prend naissance. Tel bien semble valoir plus ou moins que tel autre ou, ce qui revient au même : une quantité donnée d'un certain bien semble avoir autant de valeur qu'une autre quantité donnée d'un autre bien. C'est ce qu'on appelle la valeur économique relative.

C'est la statique du rapport de valeur. Examinons maintenant sa dynamique.

Le rapport peut se modifier de deux côtés, du côté du besoin total et du côté du pouvoir d'acquisition.

Le besoin total peut varier à la suite d'une transformation du milieu où vit l'individu supposé isolé ou comme conséquence d'un progrès dans sa connaissance de l'utilité objective des objets.

Le premier cas nous est relaté dans l'histoire de Robinson. Son besoin total devient autre dès le moment où il découvre sur son île des traces de cannibales. Ce fait a immédiatement pour conséquence un besoin beaucoup plus urgent d'un asile sûr et d'armes défensives. Il en aurait été de même si un grand carnassier avait atterri sur son île ou si le climat était devenu subitement plus froid, ou encore si une épidémie avait décimé ses lamas.

Le besoin total peut également être transformé par un progrès dans la connaissance de l'utilité objective des objets. Dès qu'un sauvage s'aperçoit par hasard qu'une certaine écorce d'arbre possède la propriété de calmer la fièvre, son besoin total comprend l'acquisition régulière d'une quantité suffisante de ce remède ; et lorsqu'il a expérimenté une fois l'effet enivrant du tabac ou du bétel, de la kola ou de la bière, ces biens prennent désormais dans le « doit » de son budget la place leur appartenant et il leur consacre régulièrement une partie de sa force totale de travail proportionnée à leur utilité finale.

Toutes les modifications de ce genre dans le besoin total changent naturellement le rapport de valeur entre les biens isolés. De nouveaux biens entrent dans le groupe, d'anciens en disparaissent, ou encore leur coût se transforme selon que leur acquisition devient plus facile ou plus difficile.

Tous les rapports de valeur se déplacent de même lorsque le pouvoir d'acquisition se modifie.

Ce pouvoir peut augmenter ou diminuer pour des raisons naturelles, soit qu'il augmente avec la force corporelle croissante, ou qu'il diminue par la maladie ou la vieillesse. Mais le cas le plus important, celui qui a décidé de la destinée de toute la civilisation humaine, c'est la croissance du pouvoir d'acquisition par suite de la découverte de l'importance des biens d'acquisition pour l'acquisition des biens de consommation, c'est la découverte et le façonnement des outils par le « tool-making animal ».

Examinons l'être primitif qui jusque-là chassait le gibier avec des pierres ou des bâtons et qui vient de découvrir l'arc ou le boumang. Auparavant il consacrait 10 heures par jour à l'acquisition de sa nourriture — maintenant 4 lui suffisent.

Son besoin de nourriture est demeuré le même et par suite aussi son utilité finale et sa place dans le « doit » du besoin total, sa valeur finale. Mais la dépense pour son acquisition est tombée maintenant aux 4 dixièmes de ce qu'elle était et, par suite, sa valeur économique absolue et sa valeur par rapport à tous les autres biens. C'est le premier déplacement du rapport des valeurs découlant du progrès du pouvoir d'acquisition. Le second provient de ce qu'une certaine quantité d'énergie, 6 heures de travail journalier, est devenue disponible. Le chasseur *peut* les employer à l'acquisition de nouveaux biens et de plus grandes quantités de biens déjà en usage, et c'est aussi ce qu'il fera, du moins pour une partie. Son « avoir », son pouvoir d'acquisition a augmenté et par suite le « doit », le besoin total qui peut être satisfait, augmente aussi. Et tous les rapports de valeurs changent également.

C'est là à peu près tout ce que l'on peut déduire, concernant le problème de la valeur, de la psychologie de l'homme économique abstrait supposé isolé.

b) La valeur dans l'économie personnelle dépendante.

Examinons maintenant les phénomènes de la valeur dans l'économie personnelle « dépendante », c'est-à-dire l'économie d'une personne économique incorporée et subordonnée à une société économique développée.

1. La valeur absolue.

L'homme économique vivant dans la société a à remplir exactement la même tâche que l'individu isolé. Lui aussi doit « se procurer dans un temps donné des quantités données de biens donnés ». Lui aussi « emploie dans ce but ou directement son énergie présente ou indirectement l'énergie passée, cristallisée dans des biens déjà acquis, les moyens ».

La seule différence est que l'homme économique dépendant se procure la majorité des biens nécessaires non par sa préparation personnelle, mais en acquérant par l'échange du travail étranger (services) ou des produits du travail étranger (biens). Le chemin parcouru par l'acquisition s'est prolongé d'une station, et même de deux dans l'économie monétaire. Pendant que chez Robinson ce chemin va seulement de sa propre énergie à l'acquisition des moyens de satisfaction, chez l'homme économique dépendant il conduit de la dépense d'énergie par la préparation du moyen d'échange à l'acquisition du produit étranger. Et dans l'économie monétaire il conduit de la dépense d'énergie par la préparation du moyen d'échange d'abord à la recette de l'argent et alors seulement à l'achat du produit étranger.

L'homme acquiert les produits étrangers (biens et services) dans deux buts différents.

D'abord comme *producteur* en vue de l'acquisition ulté-

rieure de biens d'échange. Ils forment son « *coût de revient* » (Selbstkosten). Il leur ajoute la valeur objective de sa dépense d'énergie ; et le produit terminé représente alors pour lui la valeur totale du coût de revient et de la dépense d'énergie « ajoutée ».

Il acquiert ensuite les produits étrangers comme *consommateur* en vue de la satisfaction de ses propres besoins.

Dans les deux cas son évaluation est, en principe, exactement la même que pour Robinson. Pour ce dernier aussi, la valeur représente seulement la dépense d'énergie qu'il a ajoutée *en tout* à un objet naturel, que ce soit un objet brut découvert à l'instant ou un objet acquis auparavant qui a « coûté » une dépense d'énergie et destiné à l'acquisition ultérieure.

Il en est absolument de même pour l'homme économique dépendant. Pour lui aussi chacun de ses produits représente *tout* ce qu'a *coûté* leur préparation : coût en biens (c'est-à-dire en énergie cristallisée) et énergie ajoutée. Plus ou moins clairement chaque portion de son « produit » porte pour lui une valeur proportionnelle à la dépense finale, calculée par son bureau intérieur de comptabilité, une valeur objective, une dépense d'une quantité donnée d'énergie.

2. La valeur relative.

Le producteur reçoit dès lors sur le marché, en échange d'une certaine quantité de son produit, une autre quantité donnée de produits étrangers. Dès ce moment il a une idée consciente d'un *rapport des valeurs*. Il se dit par exemple : la charrue que je produis vaut un habit, ou un tonneau de vin, ou un esclave.

Ceci s'applique du moins — et sur ce point aussi l'analogie est complète entre l'homme économique dépendant et l'homme économique isolé — à chaque acquisition par voie d'échange qui se répète fréquemment. Dès qu'un produit

étranger est devenu un besoin *régulier* de l'économie personnelle dépendante, les frais occasionnés régulièrement par l'acquisition de la dernière unité apparaissent ici aussi comme sa *valeur* objective, dont se distinguent nettement les *prix* soumis aux circonstances, les coûts d'acquisition plus ou moins élevés selon que le hasard est favorable ou contraire. L'homme économique dit alors tout comme notre Iroquois à propos de son buffle : « Cette fois j'ai eu de la chance », ou : « Cette fois j'ai payé l'objet au-dessus de sa valeur ».

Le rapport des valeurs n'atteint une précision mathématique que dans l'économie monétaire. Ici chaque quantité d'un produit quelconque, personnel ou étranger, vaut tant ou tant d'unités monétaires et ces chiffres indiquent directement le rapport des valeurs.

Pourtant ce détour ne doit pas nous induire en erreur sur le rapport véritable. L'argent n'est que la *mesure* servant à estimer le rapport entre la valeur objective d'acquisition du propre produit et le coût d'acquisition du produit étranger.

Ce coût d'acquisition du produit étranger se présente maintenant comme sa valeur objective d'acquisition, en vertu de la même transmission psychique que nous avons observée chez Robinson. Sa dépense d'énergie s'objectivait pour lui dans la valeur du bien qu'il avait préparé ; dans l'économie d'échange, le coût du bien d'échange cédé s'objective dans la valeur du bien d'échange acquis. La mesure du coût est ici aussi la mesure de la valeur.

III. L'échelle combinée de la valeur.

La valeur subjective d'utilisation et la valeur objective d'acquisition se combinent pour former l'échelle de l'économie personnelle, selon une formule qu'il est possible de déterminer avec une exactitude scientifique, c'est-à-dire quantitativement.

Le pouvoir d'acquisition de l'homme limite de façon absolument exacte l'« avoir » de son budget, la somme de dépenses qu'il peut faire. Le « doit » de son budget doit balancer exactement l'avoir et avoir la même valeur totale objective.

Dans ce cadre rigide, l'homme ordonne sa demande totale selon l'échelle d'importance des besoins, tout en observant le principe du moindre moyen en vue du plus grand résultat possible. En d'autres termes, il satisfait bien les besoins les plus importants avant les autres ; cependant, il emploie à cet effet le « moindre moyen » afin que le « but général » soit atteint, but qui est de descendre le plus bas possible sur l'échelle des besoins. Pour employer une formule plus brève : lorsque la « provision » disponible renferme plusieurs objets de valeur ayant la « faculté » de satisfaire également bien le même besoin partiel concret, c'est celui qui exige le moindre coût d'acquisition qui se trouve choisi. *Etant donné une valeur finale égale, on recherche l'objet ayant la moindre valeur d'acquisition, ou encore : lorsque la valeur subjective est la même, c'est la moindre valeur objective qui décide.*

Cette formule pourrait être mal comprise, aussi nous y ajouterons quelques mots d'explication. Il n'est nullement dit que l'homme doive, dans toutes les circonstances, choisir la moindre qualité s'il veut être l'« economical man » parfait. Partout notamment où la valeur finale de la moindre qualité est égale à zéro, l'« economical man » choisit toujours la qualité supérieure. C'est le cas, comme nous l'avons vu, partout où des biens de qualité supérieure couvrant un degré inférieur de l'échelle d'importance des besoins couvrent également par hasard des degrés plus élevés. Quiconque est en état de manger dans un restaurant de premier ordre satisfait le besoin du goût placé très bas sur l'échelle, mais en même temps aussi celui de la nourriture ; quiconque se fournit chez un tailleur renommé satisfait le besoin de distinction sociale placé très bas sur l'échelle, mais en même

temps aussi le besoin de se vêtir. Dans ces exemples et dans tous les cas analogues, la « provision » d'objets que l'on peut acquérir est si grande que l'utilité finale de la qualité inférieure touche à zéro : par conséquent, elle est éliminée du choix. Il s'agit ici de degrés très distants l'un de l'autre sur l'échelle de valeurs.

Notre formule s'applique uniquement aux degrés *égaux*. Lorsque deux moyens couvrent de *façon également parfaite* le même degré, par exemple le besoin du goût ou de la distinction sociale, l'homme économique choisit le moins coûteux. Personne ne paie 6 marks pour un dîner qu'il peut avoir pour 3. On ne paye plus cher que pour obtenir une qualité supérieure réelle ou supposée. Lorsque la qualité et la valeur subjective sont égales, c'est la moindre valeur objective qui décide du choix.

Telle est la formule de la mesure de l'économie personnelle. Elle est une merveilleuse démonstration du mot de Herbert Spencer : « Toute vie est une adaptation de relations intérieures à des relations extérieures ».

Et c'est ce qu'est également l'échelle de notre vie économique : les relations intérieures de la valeur subjective s'adaptent aux relations extérieures de la valeur objective et vice versa.

IV. La valeur interpersonnelle.

L'équivalence subjective.

Nous avons pu conserver jusqu'ici le point de vue de l'économie personnelle pure. Nous avons toujours eu pour objectif *une seule* économie personnelle, et nous n'avons tenu compte des influences de l'économie sociale qu'en tant qu'elles concernaient notre objet d'observation. C'est ainsi que procède la physiologie cellulaire, qui, pour des raisons purement pratiques, considère aussi provisoire-

ment la cellule isolée comme un individu indépendant et ne s'occupe des rapports physiologiques de toutes les cellules qu'autant qu'ils sont indispensables pour comprendre la fonction de la cellule observée.

Nous sommes arrivés maintenant à un point où ce procédé d'isolement ne suffit plus.

Nous avons reconnu que par une sorte de translation psychique le *coût* d'acquisition d'un bien obtenu par l'échange apparaît à la personne économique qui l'a acquis comme sa *valeur* objective.

Un échange comporte toujours deux personnes économiques. L'échange affecte deux économies personnelles, qui ont, en tant que « cellules » le même droit à notre observation dans l'économie personnelle. De cette observation il résulte qu'il existe entre les deux personnes une relation particulière, celle de *l'équivalence subjective*.

A et B échangent, A transporte la valeur objective d'acquisition de son propre produit sur le produit de B qu'il a acquis en échange de son propre produit. Nous avons déjà observé ce fait ; mais ici l'exemple est double : B transporte également la valeur de son produit sur le produit de A.

Prenons pour nous orienter un exemple concret. L'agriculteur Paul donne selon la coutume au cordonnier Pierre un quintal de blé en échange d'une paire de souliers.

Nous avons ici plusieurs évaluations.

1. Un quintal de blé a, selon l'estimation de Paul, la valeur de sa dépense finale moyenne.
2. Une paire de souliers a, selon l'estimation de Pierre, la valeur de sa dépense finale moyenne.
3. Un quintal de blé a, selon les deux estimations, la même valeur qu'une paire de souliers.

Lorsque deux sommes sont égales à une troisième, elles sont égales entre elles. Par conséquent, les dépenses finales sont égales selon l'estimation subjective des contractants.

Les biens échangés leur apparaissent équivalents dans un sens tout nouveau.

Robinson donnait au bien acquis une valeur égale au coût d'acquisition. C'est ce que font toujours encore Pierre et Paul. Mais en même temps, ils *comparent* mutuellement leurs coûts. Le concept « valeur d'acquisition » acquiert un second aspect. Elle est toujours égale à la dépense d'énergie au moyen de laquelle Paul a acquis les souliers, mais elle est maintenant égale aussi à la dépense d'énergie au moyen de laquelle Pierre les a acquis. Et il en est de même pour le blé. L'acquisition n'est plus mesurée uniquement d'après le propre coût mais aussi d'après le coût étranger. Le rapport de valeur des produits n'apparaît plus uniquement comme le résultat d'un échange répété des mêmes produits, mais surtout comme le rapport des *valeurs « intérieures »* des différents produits ; ou mieux encore : l'échange apparaît comme l'expression d'un certain rapport entre les valeurs intérieures des produits échangés.

Bref, les contractants ont conscience d'une *équivalence*, ce qui ne signifie pas seulement un rapport d'égalité mais aussi, selon le sens courant du mot, un rapport d'*équité* entre la valeur offerte et la valeur acquise. Le prix que l'un paie à l'autre semble à chacun être le *pretium justum* satisfaisant aux exigences d'une éthique sévère.

Cette conscience est si vivace que ce prix équitable, équivalent, a toujours été distingué nettement du prix de monopole non-équivalent, du prix « non-équitable ». Et cela non seulement par les théoriciens. Le consommateur qui doit payer le pain un prix exceptionnellement élevé parce que les spéculateurs en grains ont accaparé le blé, parle, sans avoir fait d'études scientifiques, d'un « prix usuraire bien au-dessus de la valeur ». Et, d'autre part, l'ouvrier contraint par la situation du marché à travailler pour un salaire exceptionnellement bas, parle de « salaire d'exploitation, bien au-dessous de la valeur ».

Sur quoi se base cette conscience de l'équivalence dans l'échange normal, non influencé par le monopole ? C'est là une difficulté que nous n'avons pas rencontrée dans l'économie individuelle isolée.

Robinson peut comparer directement le coût d'acquisition moyen des différents biens qu'il emploie. Mais comment les contractants d'un échange pourront-ils comparer les dépenses absolues d'énergie qui sont objectivées dans les marchandises qu'ils échangent ?

Ils pourraient tout au plus comparer la dépense de temps, mais même lorsque cela est possible, cette mesure est loin d'être satisfaisante. Un même ouvrier accomplit, dans un même espace de temps, des labeurs inégaux, selon les dispositions du moment, l'alimentation, la tension de son énergie ; et qu'il s'agisse maintenant d'ouvriers différents, il n'y a pas de commune mesure, parce que leur énergie elle-même est de qualité différente. Peut-on comparer avec une même mesure un travail facile et un travail difficile, un travail qualifié et un travail non qualifié, le travail de l'agriculteur et celui de l'artisan ?

Néanmoins l'estimation subjective des deux parties contractantes concorde avec la vérité objective. En réalité, partout où le monopole n'intervient pas, ce sont normalement et de façon permanente des valeurs objectives égales, des dépenses égales qui s'échangent dans les produits. L'équivalence *objective* correspond à l'équivalence *subjective*.

C'est là l'effet d'un processus d'économie sociale qui, pour parler avec Karl Marx, établit des rapports de valeur « derrière le dos » des intéressés, de telle sorte que les mêmes coûts aient la même valeur. Ce processus est la direction spontanée du marché au moyen de la concurrence.

FIN DU TOME PREMIER.

BIBLIOTHÈQUE SOCIALISTE INTERNATIONALE

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

(SÉRIE in-18)

- DEVILLE (G.)**. — Principes socialistes, 1898, 2^e édition. 3 fr. 50
- MARX (Karl)**. — Misère de la philosophie. Réponse à la Philosophie de la misère de M. Proudhon, 1903, *nouv. éd.*, 1 vol. 3 fr. 50
- LABRIOLA (Antonio)**. — Essais sur la conception matérialiste de l'histoire, 2^e éd., 1902, 1 vol. 3 fr. 50
- DESTRÉE (J.) et VANDERVELDE (E.)**. — Le socialisme en Belgique, 2^e éd., 1903, 1 volume. 3 fr. 50
- LABRIOLA (Antonio)**. — Socialisme et philosophie, 1899, 1 volume 2 fr. 50
- MARX (Karl)**. — Révolution et contre-révolution en Allemagne, traduit par Laura LAFARGUE, 1900, 1 volume 2 fr. 50
- GATTI (G.)**. — Le socialisme et l'agriculture, préface de G. Sorel, 1902, 1 volume 3 fr. 50
- LASSALLE (F.)**. — Discours et pamphlets, 1903 3 fr. 50
- TARBOURIECH (E.)**. — Essai sur la propriété, 1905 3 fr. 50
- LASSALLE (F.)**. — Capital et travail, 1904, 1 volume 3 fr. 50
- LAFARGUE (P.)**. — Le Déterminisme de Karl Marx, 1909, 1 volume. 4 fr. »»
- MARX (Karl)**. — Critique de l'Economie politique, 1909, 1 v. 3 fr. 50
- BERTHOD (A.)**. — P.-J. Proudhon et la propriété, 1910, 1 v. 3 fr. »»

(SÉRIE in-8)

- WEBB (Béatrix et Sidney)**. — Histoire du trade-unionisme, 1897, traduit par Albert MÉTIN, 1 volume 10 fr.
- KAUTSKY (Karl)**. — La question agraire. — Etude sur les tendances de l'agriculture moderne, traduit par Edgard MILHAUD et Camille POLACK, 1900, 1 volume 8 fr.
- KAUTSKY (K.)**. — La politique agraire du parti socialiste, trad. C. POLACK, 1903 4 fr.
- 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 volume 10 fr.
- LIVRE III. — Le processus d'ensemble de la production capitaliste, 1901-1902, 2 volumes. 20 fr.
- AUGÉ-LARIBÉ (M.)**. Le problème agraire du socialisme. La viticulture industrielle du midi de la France, 1907, 1 volume 6 fr.
- ENGELS (Fr.)**. — Philosophie, Economie politique, Socialisme. Contre Eugen DUMING, traduit et annoté par Ed. LASKINE, 1910. 10 fr.

LE DEVENIR SOCIAL (Revue internationale d'économie, d'histoire et de philosophie). *La Collection complète* (1895 à 1898). Prix 50 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. PLEKHANOFF, Paul LAFARGUE, L. HERITIER, A. TORTORI, Ad. ZERBOGLIO, G. SOREL, Bened. CROCE, KOVALEWSKY, ISSAIEFF, ARTURO LABRIOLA, A. LAVROFF, F. SALVIOLI, Conrad SCHMIDT, E. BERNSTEIN, E. VANDERVELDE, EMILIO FERRI, REVELIN, etc.

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE (1)

publiée sous la direction de Alfred Bonnet

Histoire Économique

- Ashley (W.-J.)**. — Histoire et Doctrines économiques de l'Angleterre, 2 vol. in-8. 15 fr. »
Sée (H.). — Les classes rurales et le régime domanial au moyen âge en France, 1 volume, in-8. 12 fr. »
Salvioli (G.). — Le Capitalisme dans le Monde antique. Trad. A. Bonnet, 1 vol. in-8. 7 fr. »

- Carroll D. Wright**. — L'Évolution industrielle des États-Unis. Préface de E. Levasseur, 1 vol. in-8. 7 fr. »
Liefmann (R.). — Cartells et Trusts. Évolution de l'organisation économique, 1 vol. in-8. 5 fr. »

Histoire des Doctrines]

- Cossa (L.)**. — Histoire des doctrines économiques (épuisé)
Denis (Hector). — Histoire des Systèmes économiques et socialistes, 2 vol. in-8. 17 fr. »
Ashley (W. J.). — Histoire et Doctrines économiques de l'Angleterre, 2 vol. in-8. 15 fr. »
Cannan (Edwin). — Histoire des théories de la production et de la distribution dans l'économie politique anglaise, de 1776 à 1840, 1 vol. in-8. 12 fr. »

- Pareto (V.)**. — [Les Systèmes socialistes. (épuisé)
Menger (Anton). — Le droit au produit intégral du travail. Trad. Alf. Bonnet. Préface de Charles Andler, 1 vol. in-18. 3 fr. 50
Böhm-Bawerk (E.). — Histoire critique des théories de l'intérêt du capital, 2 volumes in-8. 14 fr. »

Manuels et Méthodes d'Économie politique

- Cairnes (J.-E.)**. — Le caractère et la méthode logique de l'Économie politique, 1 vol. in-8. 5 fr. »
Schmoller (G.). — Principes d'Économie politique, 5 vol. in-8. 50 fr. »
Wagner (Ad.). — Les Fondements de l'économie politique, 5 vol. in-8. 52 fr. »

- Marshall (Alfred)**. — Principes d'économie politique. Trad. Sauvaire-Jourdan, 2 volumes in-8. 22 fr. »
Pareto (V.). — Manuel d'économie politique, trad. A. Bonnet, 1 vol. in-8. 12 fr. 50
Clark (J.-B.). — Principes d'économie, 1 vol. in-8. 10 fr. »

Systèmes Économiques]

- Jevons (Stanley-W.)**. — La théorie de l'économie politique, avec une préface de Paul Painlevé, 1 vol. in-8. 8 fr. »
Petty (William). — Œuvres économiques. Préface de A. Schatz, 2 vol. in-8. 15 fr. »
Lassalle (F.). — Théorie systématique des droits acquis, préface de Ch. Andler, 2 vol. in-8. 20 fr. »

- Effertz (Otto)**. — Les Antagonismes économiques, préface de Ch. Andler, 1 v. in-8. 12 fr. »
Loria (A.). — La Synthèse économique. Trad. C. Monnet, 1 vol. in-8. 12 fr. »
Oppenheimer (F.). — L'Économie pure et l'Économie politique, 1914, 2 vol. in-8. 20 fr. »

Théories de la Répartition]

- Smart (W.)**. — La Répartition du revenu national, 1 vol. in-8. 7 fr. »
Carver (Th.-N.). — La Répartition des richesses. Trad. R. Picard, 1 vol. in-8. 5 fr. »
Cornéilissen (C.). — Théorie du salaire et du travail salarié, 1908, 1 vol. in-8. 14 fr. »
Schloss (D.). — Les modes de rémunération du travail. Traduit, avec introduction, notes

- et appendices par Charles Rist, in-8. 7 fr. 50
Rodbertus (C.). — Le Capital, 1 volume in-8. 6 fr. »
Landry (A.). — L'intérêt du Capital, 1 vol. in-8. 7 fr. »
Fisher (Irving). — De la Nature du Capital et du Revenu. Trad. S. Bouyssy, 1 v. in-8. 12 fr. »

Politique Économique et Sociale

- Schmoller (Gustav)**. — Questions fondamentales d'Économie politique et de politique sociale, 1 vol. in-8. 7 fr. 50
Philippovich. — La politique agraire, 1 vol. in-8. 6 fr. »
Fontana-Russo (L.). — Traité de politique commerciale, 1 vol. in-8. 14 fr. »
Bastable. — La théorie du commerce international. Trad. Sauvaire-Jourdan, 1 volume in-18. 3 fr. »
Patten (S.-N.). — Les Fondements économiques de la protection, préface de Paul Cauwès, 1899.

- 1 vol. in-18. 2 fr. 50
Kobatsch (R.). — La politique économique internationale, 1 vol. in-8. 12 fr. »
Willoughby (W.-F.). — Essais sur la législation ouvrière aux États-Unis, 4 volume in-18. 3 fr. 50
Webb (S. et B.). — La lutte préventive contre la misère, 1 vol. in-8. 8 fr. »
Hersch (L.). — Le Juif errant d'aujourd'hui, 1 vol. in-8. 6 fr. »
Leroy (Maxime). — La Coutume ouvrière, 1913, 2 vol. in-8. 18 fr. »

EXTRAIT
DU CATALOGUE GÉNÉRAL DES OUVRAGES DU FONDS

BIBLIOTHÈQUES
COLLECTIONS ET REVUES

ÉDITÉES PAR

M. GIARD & É. BRIÈRE

LIBRAIRES-ÉDITEURS

16, RUE SOUFFLOT ET 12, RUE TOULLIER

PARIS (V°)

1913-1914

Envoi franco aux prix marqués sur ce Catalogue

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE DE DROIT PUBLIC

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE **Gaston Jèze**

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Les volumes de cette Bibliothèque se vendent aussi reliés avec une augmentation de 1 fr. pour la série in-8 et 0 fr. 50 pour la série in-18

BRYCE (J.). — La république américaine. Préface de E. Chavegrin. 2^e édition revue et augmentée, 5 vol. in-8 : Tome I : Le Gouvernement national ; Tome II : Le Gouvernement des États ; Tome III. Le système des partis : l'Opinion publique ; Tome IV et V : Les institutions sociales, 1912-1913, 5 vol. in-8. brochés. 60 fr. »

LABAND (P.). — Le droit public de l'empire allemand. Edition française. Préface de F. Larnaude. Trad. de Gandilhon, Lacuire, Vulliod, Jadot et Bouyssy, 1900-1904, 6 vol. in-8. br. 60 fr. »

DICEY (A.-V.). — Introduction à l'étude du droit constitutionnel. Préface de A. Ribot. Trad. A. Batut et G. Jèze, 1902, 1 vol. in-8. broché. 10 fr. »

WILSON (W.). — L'État, avec une préface de L. Duguit. Trad. de J. Wilhelm, 1902, 2 vol. in-8. brochés. 20 fr. »

(1) Les volumes de cette collection se vendent aussi reliés avec une augmentation de 1 franc pour la série in-8 et de 0 fr. 50 pour la série in-18.

- HAMILTON (A.), J. JAY, et J. MADISON.** — *Le fédéraliste*, nouvelle édition française, par G. Jèze, avec une préface de A. Esmein. 1902. 1 vol. in-8, broché 14 fr. •
- KORKOUNOV (N.-M.).** — *Cours de théorie générale du droit*. Préface de F. Larnaude. Trad. française de J. Tchernoff. 1903. 1 vol. in-8 broché..... 10 fr. •
- KOVALEWSKY (M.).** — *Les institutions politiques de la Russie*. Trad. française, par M. Derocquigny. 1903. 1 vol. in-8. broché. 7 fr. 50
- ANSON (Sir R.).** — *Loi et pratique constitutionnelle de l'Angleterre*, Trad. Gandilhon. 1903-1095. 2 vol. in-8 :
Tome I : *Le Parlement*. 1903. 1 vol. in-8. broché..... 10 fr. •
Tome II : *La Couronne*. 1905. 1 vol. in-8. broché..... 10 fr. •
- MAYER (Otto).** — *Le droit administratif allemand*, édition française par l'auteur. 1903-1906. 4 vol. in-8..... 32 fr. •
- NITTI (F.-S.).** — *Principes de science des finances*, avec une préface de A. Wahl. Trad. de J. Chamard. 1904. 1 vol. in-8, broché. 12 fr. •
- CURTI (Th.).** — *Le referendum*, histoire de la législation populaire en Suisse. Trad. J. Ronjat, 1905, 1 vol. in-8, broché..... 10 fr. •
- DICEY (A.-V.).** — *Leçons sur les rapports entre le droit et l'opinion publique en Angleterre au cours du XIX^e siècle*. Préface de A. Ribot. Trad. de A. Batut et G. Jèze. 1906. 1 vol. in-8, broché.. 12 fr. •
- MOREAU (F.) et DELPECH (J.).** — *Les règlements des Assemblées législatives*. Préface de Ch. Benoist. 1906-1907. 2 vol. in-8, brochés 30 fr. •
- GOODNOW (F.-G.).** — *Les principes du droit administratif des Etats-Unis*. Trad. A. et G. Jèze. 1907. 1 vol. in-8, broché 12 fr. •
- STUBBS (W.).** — *Histoire constitutionnelle de l'Angleterre*, avec introduction, notes et études de Ch. Petit-Dutaillis. 2 vol. in-8. Trad. par G. Lefebvre.
Tome I. 1907. 1 vol. in-8 broché..... 16 fr. •
Tome II. 1913. 1 vol. in-8, broché..... 16 fr. •
- ERRERA (P.).** — *Traité de droit public belge*. 1909. 1 fort volume in-8, broché 12 fr. 50
- NERINCX (Alf.).** — *L'organisation judiciaire aux Etats-Unis*. 1909. 1 vol. in-8, broché..... 10 fr. •
- MAY (Erskine).** — *Traité des lois, privilèges, procédures, et usages du Parlement*. 1909. 2 vol. in-8, brochés 25 fr. •

- LOWELL (A.-L.).** — *Le gouvernement de l'Angleterre*. Trad. de A. Nerinx, 2 vol. in-8 :
Tome I. 1910. 1 vol. in-8, broché..... 15 fr. •
Tome II. 1910. 1 vol. in-8, broché..... 15 fr. •
- REDLICH (J.).** — *Le gouvernement local en Angleterre*. Trad. Oualid, 1911. 2 vol in-8 :
Tome I : 1911. 1 vol. in-8, broché..... 12 fr. •
Tome II : 1911. 1 vol. in-8, broché..... 12 fr. •
- JELLINEK (G.).** — *L'Etat moderne et son droit*. Trad. Fardis, 1911-1913. 2 vol. in-8 :
Tome I : Doctrine générale. 1911. 1 vol. in-8, broché. 12 fr. •
Tome II : Théorie juridique. 1913. 1 vol. in-8, broché. 12 fr. •

SÉRIE IN-18 :

- TODD (A.).** — *Le gouvernement parlementaire en Angleterre*. Traduit sur l'édition anglaise de Spencer Walpole, avec une préface de Casimir-Périer. 1900. 2 vol. in-18, brochés..... 12 fr. •
- WILSON (W.).** — *Le gouvernement congressionnel*, avec une préface de Henri Wallon. 1900. 1 vol. in-18, broché 5 fr. •
- JENKS (Edward).** — *Esquisse du gouvernement local en Angleterre*. Trad. J. Wilhelm. Préface de H. Berthélemy. 1902. 1 vol. in-18, broché. 5 fr. •
- DICKINSON (G.-L.).** — *Le développement du Parlement pendant le XIX^e siècle*. Trad. et préface de M. Deslandres. 1906. 1 vol. in-18 broché..... 5 fr. •
- OPPENHEIMER. (F.)** — *L'Etat, ses origines, son évolution et son avenir*. Trad. de l'allemand par M. W. Horn. 1913. 1 vol. in-18 broché 4 fr. •

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE D'ÉCONOMIE POLITIQUE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE Alfred Bonnet

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Les volumes de cette Bibliothèque se vendent aussi reliés avec une augmentation de 1 fr. pour la série in-8 et 0 fr. 50 pour la série in-18

SÉRIE IN-8° :

- COSSA (Luigi).** — Histoire des doctrines économiques. Trad. Alfred Bonnet. Préface de A. Deschamps. 1899. 1 vol. broch. (i) (Epuisé)
- ASHLEY (W.-J.).** — Histoire et doctrines économiques de l'Angleterre. Trad. Bondois et Bouyssy. 1900. 2. vol. brochés (ii-iii). 15 fr. »
- SÉE (H.).** — Les classes rurales et le régime domanial au moyen-âge en France. 1901. 1 vol. broché (iv)..... 12 fr. »
- WRIGHT (C.-D.).** — L'évolution industrielle des Etats-Unis. Trad. F. Lepelletier. Préf. de E. Levasseur. 1901. 1 vol. br. (v) 7 fr. »
- CAIRNES (J.-E.).** — Le caractère et la méthode logique de l'économie politique. Trad. G. Valran. 1902. 1 vol. broché (vi) . . . 5 fr. »
- SMART (W.).** — La répartition du revenu national. Trad. G. Guérault. Préface de P. Leroy-Beaulieu. 1902. 1 vol. broché (vii). 7 fr. »
- SCHLOSS (David).** — Les modes de rémunération du travail. Trad. Charles Rist. 1902. 1 vol. broché (viii)..... 7 fr. 50
- SCHMOLLER (G.).** — Questions fondamentales d'économie politique et de politique sociale. 1902. 1 vol. broché (ix)..... 7 fr. 50
- BOHM-BAWERK (E.).** — Histoire critique des théories de l'intérêt du capital. Trad. Bernard. 1902. 2. vol. brochés (x-xi) . . . 14 fr. »
- PARETO (Vilfredo).** — Les systèmes socialistes. 1902. 2 volumes brochés (xiii-xii)..... Epuisé
- LASSALLE (F.).** — Théorie systématique des droits acquis. Avec préface de Ch. Andler. 1904. 2 vol. brochés (xiv-xv)..... 20 fr. »
- RODBERTUS-JAGETZOW (C.).** — Le capital. Trad. Chatelain. 1904. 1 vol. broché (xvi). 6 fr. »
- LANDRY (A.).** — L'intérêt du capital. 1904. 1. vol. br. (xvii) 7 fr.

- PHILIPPOVICH (E.).** — La politique agraire. Traduit par S. Bouyssy, avec préface de A. Souchon, 1904. 1 vol. broché (xviii) 6 fr. »
- DENIS (Hector).** — Histoire des systèmes économiques et socialistes
Tome I : *Les Fondateurs*. 1904. 1 vol. broché (xix).... 7 fr. »
Tome II : *Les Fondateurs* (fin). 1907. 1 vol. broché (xx) 10 fr. »
- WAGNER (Ad.).** — Les fondements de l'économie politique :
Tome I. Trad. Polack, 1904. 1 vol. broché (xxii).... 10 fr. »
Tome II. Trad. K. L. 1909. 1 vol. broché (xxiii)..... 12 fr. »
Tome III. Trad. K. L. 1913. 1 vol. broché (xxiv)..... 10 fr. »
Tome IV. Trad. K. L. 1913. 1 vol. broché (xxv). . . 10 fr. »
Tome V. Trad. Polack. 1913. 1 vol. broché (xxv bis) . . 10 fr. »
L'ouvrage complet : 5 vol. in-8 52 fr. »
- SCHMOLLER (G.).** — Principes d'économie politique. Traduit par G. Platon et L. Polack. 5 vol. 1905-08 (xxvi à xxx).... 50 fr. »
- PETTY (Sir W.).** — Œuvres économiques. Trad. Dussauze et Pasquier. 1905. 2 vol. brochés (xxxi-ii)..... 15 fr. »
- SALVIOLI.** — Le capitalisme dans le monde antique. Trad. A. Bonnet. 1906. 1 vol. br. (xxxiii)..... 7 fr. »
- EFFERTZ (O.).** — Les antagonismes économiques. Introduction de Ch. Andler. 1906. 1 vol. broché (xxxiv)..... 12 fr. »
- MARSHALL (A.).** — Principes d'économie politique. 2 vol. in-8 :
Tome I. Trad. par Sauvaire-Jourdan. 1907. 1 vol. broché (xxxv)..... 10 fr. »
Tome II. Trad. [par Sauvaire-Jourdan et Bouyssy. 1909. 1 vol. broché (xxxvi)..... 12 fr. »
- FONTANA-RUSSO (L.).** — Traité de politique commerciale. Trad. F. Poli. 1908. 1 vol. in-8 broché (xxxvii) 14 fr. »
- CORNELISSEN (C.).** — Théorie du salaire et du travail salarié. 1909. 1 fort vol. in-8, broché (xxxviii)..... 14 fr. »
- JEVONS (W. Stanley).** — La théorie de l'économie politique. Trad. H.-E. Barrault et M. Alfassa. 1909. 1 vol. in-8 br. (xxxix), 8 fr. »
- PARETO (Vilfredo).** — Manuel d'économie politique. Trad. de A. Bonnet. 1909. 1 vol. broché (xl)..... 12 fr. 50
- CANNAN (Edwin).** — Histoire des théories de la production et de la distribution dans l'économie politique anglaise de 1776 à 1848. Trad. par E. Barrault et M. Alfassa. 1910. 1 vol. in-8 broché (lxi)..... 12 fr. »

- CLARCK (J.-B.).** — Principes d'économie dans leur application aux problèmes modernes de l'industrie et de la politique économique. Traduction. W. Oualid et O. Leroy. 1911. 1 vol. in-8 broché (LXII) 10 fr. »
- FISHER (I.).** — De la nature du capital et du revenu. Trad. S. Bouyssy, 1911. 1 vol. in-8 broché (XLII)..... 12 fr. »
- LORIA (A.).** — La synthèse économique. Etude sur les lois du revenu. Trad. C. Monnet. 1911. 1 vol. in-8 broché (XLIII) 12 fr. »
- CARVER (Th. N.).** — La répartition des richesses. Trad. R. Picard. 1913. 1 vol. in-8 broché (XLIV) 5 fr. »
- WEBB (S. et B.).** — La lutte préventive contre la misère. Trad. H. La Coudraie. 1913. 1 vol. in-8 (XLV), broché..... 8 fr. »
- HERSCH (L.).** — Le Juif errant d'aujourd'hui. (40 tableaux statistiques et 9 diagrammes). 1913. 1 vol. broché (XLVI).... 6 fr. »
- CORNELISSEN (Ch.).** — Théorie de la valeur. 2^e édition entièrement refondue. 1913. 1 vol. broché (XLVII) 10 fr. »
- LEROY (M.).** — La coutume ouvrière. Doctrines et institutions. 1913. 2 vol. brochés (XLVIII-IXL) 18 fr. »
- KOBATSCH (R.).** — La politique économique internationale. Trad. G. Pilati et A. Bellaco. 1913. 1 vol. in-8. broché (L) .. 12 fr. »
- TOUGAN-BARANOWSKY (M.).** — Les crises industrielles en Angleterre. Trad. par Schapiro. 1913. 1 vol. broché (LI)..... 12 fr. »
- KAUFMAN (D^r-E.).** — La Banque en France considérée principalement au point de vue des trois grandes banques de dépôts. Trad. et mis à jour par A. S. Sacker. 1 vol. broché (LII) 14 fr. »
- LIEFMANN (D^r Robert).** — Cartells et Trusts. Evolution de l'organisation économique. Trad. par Savinien Bouyssy, 1914. 1 vol. in-8^o (LIII)..... 5 fr. »
- OPPENHEIMER (F.).** — L'Economie pure et l'Economie politique. 1914. 2 vol. in-8^o 20 fr. »

SÉRIE IN-18 :

- MENGER (Anton).** — Le droit au produit intégral du travail. Trad. A. Bonnet. Préface de Ch. Andler. 1900. 1 vol. broché (I) 3 fr. 50
- PÄTTEN (S.-N.).** — Les fondements économiques de la protection. Trad. F. Lepelletier. Préface de P. Cauwès. 1889. 1 vol. broché (II)..... 2 fr. 50
- BASTABLE (C.-F.).** — La théorie du commerce international. Trad. avec introd. par Sauvaire-Jourdan. 1900. 1 vol. br. (III) 3 fr. »
- WILLOUGHBY (W.-F.).** — Essais sur la législation ouvrière aux Etats-Unis. Trad. Chaboseau. 1903. 1 vol. broché (IV) .. 3 fr. 50

- DUFOURMANTELLE (M.).** — Les prêts sur l'honneur. 1913. 1 vol. broché (v) 4 fr. »

SOUS PRESSE :

- AUSPITZ et LIEBEN.** — La théorie des prix.....
- MASLOW.** — Les systèmes économiques.....
- BOHM-BAWERK.** — La théorie positive du capital.....
- FISHER.** — Le pouvoir d'achat de la monnaie.....
- WALSH.** — Le problème fondamental de la monnaie...
- ROSCHER (W.).** — Politique industrielle. Mise à jour par Stieda, 2 vol. in-8.
- ROSCHER (W.)** — Politique commerciale. Mise à jour par Stieda, 2 vol. in-8.

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE DE DROIT PRIVÉ
ET DE DROIT CRIMINEL

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE P. Lerebours-Pigeonnière

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Les volumes de cette Bibliothèque se vendent aussi reliés avec un
augmentation de 1 franc

- COSACK (C.), professeur à l'université de Bonn.** — **Traité de droit commercial.** Avec préface de Ed. Thaller, traduction de Léon Mis. 1905-7. 3 vol. in-8 :

- Tome I : **Théorie générale.** 1905. 1 vol. in-8, broché. 8 fr. »
- Tome II : **Opérations.** 1905. 1 vol. in-8, broché 8 fr. »
- Tome III : **Sociétés, assurances terrestres et maritimes.** 1907. 1 vol. in-8, broché..... 10 fr. »
- L'ouvrage complet* : 3 vol. in-8. 26 fr. »

- STEVENS (E.-M.)** D. C. L. de Christ Church (Oxford). — **Eléments de droit commercial anglais,** revus et corrigés par Herbert Jacobs, traduit par L. Escarti, avec introduction, par P. Lerebours-Pigeonnière. 1909. 1 vol. in-8, broché..... 10 fr. »

- LISTZ (D^r F. von), professeur ordinaire de droit à Berlin.** — **Traité de droit pénal allemand.** Traduit sur la 17^e édition allemande (1908) par R. Lobstein. 1910-1913. 2 vol. in-8 :

- Tome I : **Partie générale.** 1910. 1 vol. in-8 10 fr. »
 Tome II : **Partie spéciale.** 1913. 1 vol. in-8 12 fr. »
L'ouvrage complet : 2 vol. in-8 22 fr. »
- VIVANTE (C.)**, professeur ordinaire de droit commercial à l'université de Rome. — **Traité de droit commercial**, avec préface de M. Albert Wahl. 1910-1912. Traduction par Jean Escarra. 4 vol. in-8° :
- Tome I : **Les commerçants** ;
 Tome II : **Les sociétés commerciales** ;
 Tome III : **Les Titres de crédit**.
 Tome IV : **Les obligations**.
L'ouvrage complet : 4 vol. in-8° 112 fr. »
- WIELAND (D. C.)**. — **Les droits réels dans le Code civil suisse.** Trad. et mis au courant par H. Bovay. 1913-1914. 2 vol. in-8. brochés 25 fr. »

BIBLIOTHÈQUE SOCIOLOGIQUE INTERNATIONALE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE René Worms

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Ls volumes I à XXX de la Collection peuvent aussi être achetés reliés avec une augmentation de 2 fr. et XXXI et suite avec une augmentation de 1 fr. seulement.

SÉRIE IN-8

- WORMS (René)**. — **Organisme et société.** 1896. 1 vol. in-8 (i) 6 fr. »
LILIENFELD (Paul de). — **La pathologie sociale.** 1896. 1 vol. in-8 (ii) 6 fr. »
NITTI (Francesco S.). — **La population et le système social.** 1897. 1 vol. in-8 (iii) 5 fr. »
POSADA (A.). — **Théories modernes sur les origines de la famille, de la société et de l'état.** 1896. 1 vol. in-8 (iv) 4 fr. »
BALICKI (S.). — **L'Etat comme organisation coercitive de la société politique.** 1896. 1 vol. in-8 (v) (Epuisé).
NOVICOW (J.). — **Conscience et volonté sociales.** 1897. 1 vol. in-8 (vi) 6 fr. »
GIDDINGS (Franklin H.). — **Principes de sociologie.** 1897. 1 vol. in-8 (vii) 6 fr. »
LORIA (A.). — **Problèmes sociaux contemporains.** 1897. 1 vol. in-8 (viii) 4 fr. »

- VIGNES (M.)**. — **La science sociale d'après les principes de Le Play et de ses continuateurs.** 1897. 2 vol. in-8 (ix-x) 16 fr. »
VACCARO (M.-A.). — **Les bases sociologiques du droit et de l'Etat.** 1898. 1 vol. in-8 (xi) 8 fr. »
GUMPLOWICZ (L.). — **Sociologie et politique.** 1898. 1 volume in-8 (xii) 6 fr. »
SIGHELE (Scipio). — **Psychologie des sectes.** 1898. 1 volume in-8 (xiii) 5 fr. »
TARDE (G.). — **Etudes de psychologie sociale.** 1898. Un volume in-8 (xiv) 7 fr. »
KOVALEWSKY (M.). — **Le régime économique de la Russie.** 1898. 1 vol. in-8 (xv) 7 fr. »
STARCKE (C.). — **La famille dans les diverses sociétés.** 1899. 1 vol. in-8 (xvi) 5 fr. »
LA GRASSERIE (Raoul de). — **Des religions comparées au point de vue sociologique.** 1899. 1 vol. in-8 (xvii) 7 fr. »
BALDWIN (J.-M.). — **Interprétation sociale et morale des principes du développement mental.** 1899. 1 vol. in-8 (xviii) 10 fr. »
DUPRAT (G.-L.). — **Science sociale et démocratie.** 1900. 1 vol. in-8 (xix) 6 fr. »
LAPLAIGNE (H.). — **La morale d'un égoïste ; essai de morale sociale.** 1 vol. in-8 (xx) 5 fr. »
LOURBET (Jacques). — **Le problème des sexes.** 1900. 1 volume in-8 (xxi) 5 fr. »
BOMBARD (E.). — **La marche de l'humanité et les grands hommes d'après la doctrine positive.** 1900. 1 vol. in-8 (xxii) 6 fr. »
LA GRASSERIE (Raoul de). — **Les principes sociologiques de la criminologie.** 1901. 1 vol. in-8 (xxiii) 8 fr. »
POUZOL (Abel). — **La recherche de la paternité.** 1902. 1 volume in-8 (xxiv) 10 fr. »
BAUER (A.). — **Les classes sociales.** 1902. 1 vol. in-8 (xxv) 7 fr. »
LETOURNEAU (Ch.). — **La condition de la femme dans les diverses races et civilisations.** 1903. 1 vol. in-8 (xxvi) 9 fr. »
WORMS (René). — **Philosophie des sciences sociales.** 3 vol. in-8 :
 Tome I. *Objet des sciences sociales.* 2^e édition. 1913. 1 vol. (xxvii) 4 fr. »
 Tome II. *Méthode des sciences sociales* 1903. 1 volume (xxviii) 4 fr. »
 Tome III. *Conclusion des sciences sociales* 1907. 1 volume (xxix) 4 fr. »

- RIGNANO (E.).** — Un socialisme en harmonie avec la doctrine économique libérale. 1904. 1 vol. in-8 (XXX)..... 7 fr. »
- NICEFORO (A.).** — Les classes pauvres. Recherches anthropologiques et sociales. 1905. 1 vol. in-8 (XXXI) 8 fr. »
- LESTER-WARD (F.).** — Sociologie pure. 1906. 2 volumes in-8 (XXXII-III)..... 16 fr. »
- LA GRASSERIE (R. de).** — Les principes sociologiques du droit civil. 1906. 1 vol. in-8 (XXXIV) 10 fr. »
- CAIRD (Edw.).** — Philosophie sociale et religion d'Auguste Comte. 1907. 1 vol. in-8 (XXXV)..... 4 fr. »
- BAUER (A.).** — Essai sur les révolutions. 1908. 1 volume in-8 (XXXVI) 6 fr. »
- SIGHELE (S.).** — Littérature et criminalité. 1908. 1 volume in-8 (XXXVII) 4 fr. »
- LACOMBE (P.).** — Taine historien et sociologue. 1909. 1 volume in-8 (XXXVIII)..... 5 fr. »
- KOVALEWSKY (M.).** — La France économique et sociale à la veille de la Révolution. 1909-1911. 2 vol. :
- Tome I : *Les Campagnes*. 1909. 1 vol. in-8 (XXXIX)..... 8 fr. »
- Tome II : *Les Villes*. 1911. 1 vol. in-8 (XL)..... 7 fr. »
- STEIN.** — Le sens de l'existence. 1909. 1 vol. in-8 (XLI)..... 12 fr. »
- MAUNIER (R.).** — L'origine et la fonction économique des villes. 1910. 1 vol. in-8 (XLII)..... 6 fr. »
- BOCHARD (A.).** — L'évolution de la fortune de l'Etat. 1910. 1 vol. in-8 (XLIII)..... 6 fr. »
- SIGHELE (S.).** — Le crime à deux. 1909. 1 vol. in-8 (XLIV) 4 fr. »
- CORNEJO.** — Sociologie générale. 1911. 2 volumes in-8 (XLV-XLVI)..... 20 fr. »
- LA GRASSERIE (R. de).** — Les principes sociologiques du droit public. 1911. 1 vol. in-8 (XLVII) 10 fr. »
- COMTE (Aug.).** — Système de politique positive, condensé par Cherfils. 1912. 1 vol. in-8 (XLVIII)..... 12 fr. »
- WORMS (René).** — La sexualité dans les naissances françaises. 1912. 1 vol. in-8 (XLIX) 5 fr. »
- BAUER (A.).** — La Culture morale aux divers degrés de l'enseignement public. 1913. 1 vol. in-8° (L) 6 fr. »
- SZERER (M.).** — La conception sociologique de la peine. 1914. 1 vol. in-8° (LI)..... 4 fr. »
- MICHELIS (R.).** — Amour et Chasteté. Essais sociologiques. 1914. 1 vol. in-8° (LII) 5 fr. »
- ELLWOOD (Ch.-A.).** — Principes de psycho-sociologie. Trad. par P. Combret de Lanux, 1914. 1 vol. in-8° (LIII)..... 6 fr. »

SÉRIE IN-18 (volumes brochés) :

- WORMS (René).** — Principes biologiques de l'évolution sociale. 1910. 1 vol. in-18 (A) 2 fr. »
- BALDWIN (J.-Mark).** — Psychologie et Sociologie. 1 volume in-18 (B)..... 2 fr. »
- OSTWALD (W.).** — Les fondements énergétiques de la science et de la civilisation. 1910. 1 vol. in-18 (C)..... 2 fr. »
- MAUNIER (R.).** — L'économie politique et la sociologie. 1910. 1 vol. in-18 (D)..... 2 fr. 50
- NOVICOW (J.).** — Mécanisme et limites de l'association humaine. 1912. 1 vol. in-18 (E)..... 2 fr. »
- ARREAT (L.).** — Génie individuel et contrainte sociale. 1912. 1 vol. in-18 (F) 2 fr. »
- KOVALEWSKY (M.).** — La Russie sociale. 1914. 1 vol. in-18..... 2 fr. 50

BIBLIOTHÈQUE INTERNATIONALE
DE SCIENCE ET DE LÉGISLATION FINANCIÈRES

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE Gaston Jèze

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Les volumes de cette Bibliothèque se vendent aussi reliés avec une augmentation de 1 franc

- SELIGMAN (Edw. R.-A.).** — L'impôt progressif en théorie et en pratique. Edition française revue et augmentée par l'auteur. Traduction de A. Marcaggi. 1909. 1 vol. in-8 : broché 10 fr. »
- WAGNER (Ad.), professeur à l'université de Berlin.** — Traité de la science des finances. Traduction de M. Vouters. 3 vol. :
- Tome I : Théories générales : Le budget. Les besoins financiers. Les recettes d'économie privée. 1909. 1 volume in-8 : broché..... 15 fr. »
- Tome II : Théorie de l'imposition. Théorie des taxes et Théorie générale des impôts. Traduction de Jules Ronjat. 1909. 1 vol. in-8 broché..... 15 fr. »
- Tome III : Le Crédit public. 1912. 1 vol. in-8, broché 8 fr. »
- Tomes IV et V : Histoire de l'impôt depuis l'antiquité jusqu'à nos jours, par Wagner et Deite. Traduction Bouché-Leclercq et Couzinet. 1913. 2 vol. in-8, brochés 24 fr. »
- L'ouvrage complet* : 5 vol. in-8, brochés 60 fr. »

- MYRBACH-RHEINFELD** (Baron Fr. Von), *professeur à l'université d'Innsbruck*. — Précis de droit financier. Traduction française de Bouché-Leclercq. 1910. 1 fort vol. in-8 : broché..... 15 fr. »
- PIERSON** (N. G.). — Les revenus de l'Etat. Trad. par Louis Suret, 1913. 1 vol. in-8° broché..... 12 fr. »
- SELIGMAN** (Edw. R.-A.). — Théorie de la répercussion et de l'incidence de l'impôt. Edition française d'après la 3^e édition américaine, Traduction par Louis Suret. 1910. 1 vol. in-8 : br. 15 fr. »
- SELIGMAN** (Edw. R.-A.). — L'impôt sur le Revenu. Trad. par W. Oualid. 1913. 1 fort vol. in-8° broché. 15 fr. »
- SELIGMAN** (Edw. R.-A.). — Essais sur l'impôt. Trad. par Louis Suret, 1914. 2 vol. in-8° : br. 30 fr. »

ÉTUDES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

PUBLIÉES AVEC LE CONCOURS DU COLLÈGE LIBRE DES SCIENCES SOCIALES

Honorées de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

Les volumes de cette Collection se vendent aussi reliés avec une augmentation de 1 fr. pour la série in-8 et 0 fr. 50 pour la série in-18

- FARJENEL** (F.). — La morale chinoise. Fondement des sociétés d'Extrême-Orient. 1906. 1 vol. in-8 (i), broché... 5 fr. »
- MARIE** (D^r A.). — Mysticisme et folie. (Etude de psychologie normale et de pathologie comparées. 1907. 1 vol. in-8 (ii), broché 6 fr. »
- LEROY** (M.). — La transformation de la puissance publique. Les syndicats de fonctionnaires. 1907. 1 vol. in-8 (iii), broché. 5 fr. »
- BONNET** (H.). — Paris qui souffre. La misère à Paris. Les agents de l'assistance à domicile. Avec une préface de M. Ch. Benoist. 1908. 1 vol. in-8 (iv), broché..... 5 fr. »
- SIGARD DE PLAUZOLLES** (D^r). — La fonction sexuelle. 1908. 1 vol. in-8 (v), broché..... 6 fr. »
- LEROY** (M.). — La Loi. Essai sur la théorie de l'autorité dans la démocratie. 1908. 1 volume in-8 (vi), broché..... 6 fr. »
- RECLUS** (Elie). — Les croyances populaires. La Survie des Ombres. Avec avant-propos, par Maurice Vernes. 1908. 1 volume in-8° (vii), broché..... 5 fr. »
- RYAN** (G.-A.). — Salaire et droit à l'existence, traduction de L. Collin. 1909. 1 vol. in-8 (viii), broché..... 8 fr. »
- SERRIGNY**. — Conséquences économiques et sociales de la prochaine guerre, avec préface de Frédéric Passy. 1909. 1 vol. in-8 (ix), broché 10 fr. »

- BRUN** (Ch.). — Le Roman social en France au XIX^e siècle. 1910. 1 vol. in-8 (x), broché 6 fr. »
- REGNAULT** (D^r F.). — La genèse des miracles. 1910. 1 vol. in-8, (xi), broché 6 fr. »
- VERNES** (M.). — Histoire sociale des religions. I. Les religions occidentales. 1911. 1 volume in-8, (xi bis), broché ... 10 fr. »
- MÉTHODES JURIDIQUES** (Les). — Leçons faites par MM. Berthélemy, Garçon, Larnaude, Pillet, Tissier, Thaller, Truchy et Gény. Préface de P. Deschanel. 1911. 1 vol. in-8, (xii), broché 5 fr. »
- OLPHE-GALLIARD**. — L'organisation des forces ouvrières. Avec préface de P. de Rousiers. 1991. 1 vol. in-8, (xiii), broché 8 fr. »
- AMBROSIO** (M. Andrea d'). — La passivité économique. Premiers principes d'une théorie sociologique de la population économiquement passive. 1912. 1 vol. in-8, (xiv) broché 8 fr. »
- ŒUVRE SOCIALE DE LA TROISIÈME RÉPUBLIQUE** (L'). — Leçons professées au Collège libre des Sciences sociales, par MM. Astier, *sénateur*. Godart, Groussier, Breton, F. Buisson, Borrel, Aubriot, Lemire, *députés*. Avec préface de Paul Deschanel. 1912. 1 vol. in-8, (xv), broché 5 fr. »
- LEFAS** (A.). — L'Etat et les fonctionnaires. 1913. 1 vol. in-8 (xvii) broché..... 10 fr. »

SÉRIE IN-18 :

- ATGER** (F.). — La crise viticole et la viticulture méridionale (1900-1907). 1907. 1 vol. in-18, broché..... 2 fr. »

BIBLIOTHÈQUE SOCIALISTE INTERNATIONALE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE Alfred Bonnet

SÉRIE IN-8 :

- WEBB** (Béatrix et Sidney). — Histoire du trade-unionisme. 1897. Trad. Albert Métin. 1 volume in-8 (i) 10 fr. »
- KAUTSKY** (Karl). — La question agraire. Etude sur les tendances de l'agriculture moderne. Trad. Edg. Milhaud et C. Polack. 1 volume in-8 (ii) 8 fr. »
- MARX** (Karl). — Le capital. Traduit à l'Institut des sciences sociales de Bruxelles par J. Borchardt et H. Vanderrydt :

- Livre II. — **Le procès de circulation du capital.** 1900. 1 vol. in-8 (iii)..... 10 fr. »
 Livre III. — **Le processus d'ensemble de la production capitaliste.** 1901-1902. 2 vol. in 8 (iv-v)..... 20 fr. »
KAUTSKY (K.) — **La politique agraire du parti socialiste.** Trad. C. Polack. 1903. 1 vol. in-8 (vi)..... 4 fr. »
AUGÉ-LARIBÉ (M.) — **Le problème agraire du socialisme.** La viticulture industrielle du midi de la France. 1907. 1 volume in-8 (vii)..... 6 fr. »
ENGELS (F.) — **Philosophie. Economie politique. Socialisme** (Contre Eugen Duhring). Trad. E. Laskine. 1911. 1 vol. in-8 (viii)..... 10 fr. »

SÉRIE IN-18 :

- DEVILLE (G.)** — **Principes socialistes.** 1898. 2^e édition. 1 volume in-18 (i)..... 3 fr. 50
MARX (Karl) — **Misère de la philosophie.** Réponse à la philosophie de la misère de M. Proudhon. 1908. Nouvelle édit. 1 vol. in-18 (ii)..... 3 fr. 50
LABRIOLA (Antonio) — **Essais sur la conception matérialiste de l'histoire.** Trad. A. Bonnet 2^e édit. 1902. 1 volume in-18 (iii) 3 fr. 50
DESTREE (J.) et **VANDERVELDE (E.)** — **Le socialisme en Belgique.** 2^e édition. 1903. 1 volume in-18 (iv)..... 3 fr. 50
LABRIOLA (Antonio) — **Socialisme et philosophie.** Trad. A. Bonnet. 1899. 1 vol. in-18 (v)..... 2 fr. 50
MARX (Karl) — **Révolution et contre-révolution en Allemagne.** Trad. Laura Lafargue. 1900. 1 vol. in-18 (vi)..... 2 fr. 50
GATTI (G.) — **Le socialisme et l'agriculture.** Préface de G. Sorel. 1901. 1 vol. in-18 (vii)..... 3 fr. 50
LASSALLE (F.) — **Discours et pamphlets.** Trad. V. Dave et L. Remy. 1903. 1 volume in-18 (viii)..... 3 fr. 50
LASSALLE (F.) — **Capital et travail.** 1904. Trad. V. Dave et L. Remy. 1 vol. in-18 (ix)..... 3 fr. 50
LAFARGUE (P.) — **Le déterminisme économique de Karl Marx.** 1909. 1 vol. in-18 (x)..... 4 fr. »
MARX (Karl) — **Critique de l'économie politique,** trad. Laura Lafargue. 1909. 1 vol. in-18 (xi)..... 3 fr. 50
TARBOURIECH (E.) — **Essai sur la propriété.** 1905. 1 volume in-18 (xii)..... 3 fr. 50
BERTHOD (A.) — **P.-J. Proudhon et la propriété.** 1910. 1 vol. in-18 (xiii)..... 3 fr. »

COLLECTION DES DOCTRINES POLITIQUES

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE A. Mater

Les volumes de cette Collection se vendent aussi reliés avec une augmentation de 0 fr. 50

- CHEVALIER, LEGENDRE** et **LABERTHONNIÈRE**. — **Le catholicisme et la société.** 1907. 1 volume in-18 (ii), broché. 3 fr. 50
SABATIER (C.) — **Le morcellisme.** Avec introduction, par M. Faure. 1907. 1 vol. in-18 (iii), broché..... 2 fr. »
BOUGLÉ (G.) — **Le solidarisme.** 1907. 1 volume in-18 (iv), broché..... 3 fr. 50
BUISSON (F.) — **La politique radicale.** 1908. 1 vol. in-18 (v), broché..... 4 fr. 50
AVRIL DE SAINTE-CROIX (Mme) — **Le féminisme.** Préface de V. Marguerite. 1907. 1 volume in-18 (vi), broché.. 2 fr. 50
GUYOT (Yves) — **La démocratie individualiste.** 1907. 1 volume in-18 (vii), broché..... 3 fr. »
LORULOT (A.) — **Les théories anarchistes.** 1913. 1 vol. in-18. broché (viii)..... 3 fr. 50
LAGARDELLE (H.) — **Le socialisme ouvrier.** 1911. 1 vol. in-18 (ix), broché..... 4 fr. 50
VANDERVELDE (E.) — **Le socialisme agraire.** 1908. 1 vol. in-18 (x), broché..... 5 fr. »
HERVÉ (G.) — **L'internationalisme.** 1910. 1 volume in-18 (xi), broché..... 2 fr. 50
MATER (André) — **Le socialisme conservateur ou municipal.** 1909. 1 vol. in-18 (xiv), broché..... 6 fr. »
FOURNIÈRE (Eug.) — **La sociocratie.** (Essai de politique positive). 1910. 1 vol. in-18 (xvi), broché..... 2 fr. 50
MAYBON (A.) — **La politique chinoise.** Etude sur les doctrines des partis en Chine. 1907. 1 vol. in-18 (xvii), broché.. 4 fr. »
CAGNIARD (G.) — **La politique nationale.** 1914. 1 vol. in-18 (xix) broché..... 3 fr. 50

SOUS PRESSE

A. LEBEY. — **Le Maçonisme.** 1 vol. in-18.

ENCYCLOPÉDIE INTERNATIONALE D'ASSISTANCE,
DE PRÉVOYANCE, D'HYGIÈNE SOCIALE ET DE DÉMOGRAPHIE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DU D^r A. Marie

Honorée de souscriptions du Ministère de l'Instruction publique

ASSISTANCE :

- MARIE (D^r) et (R.) MEUNIER.** — Les Vagabonds, avec un avant-propos, par Henry Maret. 1908. 1 vol. in-18 relié toile (i). 4 fr. »
- MARIE (D^r) et DECANTE (R.).** — Les accidents du travail. Etude critique des améliorations à apporter au régime du risque professionnel en France. 1 vol. in-18 relié toile. (ii) 4 fr. »
- BEAUFRETON (M.).** — Assistance publique et Bienfaisance privée. 1911. 1 vol. in-18 relié toile (iii)..... 4 fr. »
- RODIET (D^r A.).** — Les auxiliaires des médecins d'asile (ouvrage couronné par l'Académie de médecine). 1910. 1 vol. in-18 relié toile (iv) 3 fr. 50
- LASVIGNES.** — Essai d'assistance comparée. 1911. 1 vol. in-18 relié toile. (v)..... 4 fr. »

PRÉVOYANCE :

- SICARD DE PLAULOLES (D^r).** — La maternité et la défense nationale contre la dépopulation. 1909. 1 vol. in-18 relié toile. (i) 4 fr. »
- DECANTE (R.).** — La lutte contre la prostitution. Avec préface par Henri Turot. 1909. 1 vol. in-18 relié toile (ii) 4 fr. »
- DUBIEF (D^r).** — L'apprentissage et l'enseignement technique, 1 vol. relié toile (iii) 6 fr. »
- VIVIANI (R.), ministre du Travail.** — Les retraites ouvrières et payannes, avec préface. 1910. 1 vol. in-18 relié toile. (iv). 6 fr. »
- OLPHE-GALLIARD (G.).** — Les caisses de prêts sur l'honneur. 1913. 1. vol. in-18, relié toile (v)..... 4 fr. »

HYGIÈNE :

- MARTIAL (D^r R.).** — Hygiène individuelle du travailleur. Avec préface de M. le sénateur Strauss. 1907. 1 volume in-18 relié toile (i)..... 4 fr. »
- MARIE (D^r A.).** — La pellagre. Avec une préface de M. le professeur Lombroso 1908. 1 vol. in-18 relié toile. (ii) 4 fr. »

- BERNARD (M.).** — Pour protéger la santé publique. Avec une préface du D^r Fernand Dubief, ancien ministre de l'Intérieur. 1909. 1 volume in-18 relié toile. (iii)..... 4 fr. »
- BERNARD (M.).** — L'hygiène publique obligatoire en France. La lutte administrative contre le choléra et les autres maladies transmissibles, avec préface du D^r A. Marie. 1910. 1 vol. in-18 relié toile. (iv)..... 4 fr. »
- BRETON (J.-L.).** — Leplomb. 1910. 1 vol. in-18 relié toile. (v) 4 fr. »
- MIRABEN (G.).** — La fumée divine (opium), la lutte antitoxique. 1912. 1 vol. in-18 relié toile. (vi)..... 4 fr. »
- HUBAULT (P.).** — Les Couisses de la fraude. Comment on nous empoisonne 1913. 1 vol. in-18. rel. toile (vii)..... 4 fr. »

DÉMOGRAPHIE :

- BRON (D^r G.).** — Les origines sociales de la maladie. Avec préface du D^r A. Marie. 1908. 1 vol. in-18 relié toile. (i)..... 3 fr. 50
- WAHL (D^r).** — Le crime devant la science. 1910. 1 volume in-18 relié toile. (ii)..... 4 fr. »
- ROECKEL (P.).** — L'éducation sociale des races noires. 1911. 1 vol. in-18 relié toile. (iii)..... 3 fr. 50

BIBLIOTHÈQUE PACIFISTE INTERNATIONALE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE Stéphane-Pol

Honorée de la souscription des Ministères de l'Instruction publique et du Commerce

Ont paru :

- BEAUQUIER (Ch.).** Ed. GIRETTI et STEFANE-POL. — France et Italie, avec préface de M. Berthelot de l'Institut. 1904. 1 volume in-18 1 fr. »
- DUMAS (J.).** — La colonisation (Essai de doctrine pacifiste), avec préface de Ch. Gide. 1904. 1 vol. in-18 1 fr. 25
- ESTOURNELLES DE CONSTANT (D^r).** — France et Angleterre. 1904. 1 vol. in-18 1 fr. »
- FINOT (J.).** — Français et Anglais devant l'anarchie européenne. 1904. 1 vol. in-18 1 fr. »
- FOLLIN (H.).** — La marche vers la paix. 1903. 1 vol. in-18. 0 fr. 75
- FONTANES (E.).** — La guerre, avec préface de F. Passy. 1904. 1 vol. in-18 0 fr. 50

- JACOBSON (J.-A.).** — Le premier grand procès international de la Haye (notes d'un témoin). 1904. 1 vol. in-18..... 0 fr. 50
- LAFARGUE (A.).** — L'orientation humaine. 1904. 1 volume in-18 1 fr. »
- LA GRASSERIE (R. de).** — De l'ensemble des moyens de la solution pacifiste. 1905. 1 vol. in-18 1 fr. »
- MESSIMY.** — La paix armée. (La France peut en alléger le poids). 1903. 1 vol. in-18 0 fr. 75
- MOCH (G.).** — Vers la fédération d'Occident. Désarmons les Alpes. 1905. 1 vol. in-18, avec 6 graphiques..... 0 fr. 50
- NATTAN-LARRIER.** — Les menaces des guerres futures. 1904. 1 vol. in-18 1 fr. »
- NOVICOW (J.).** — La possibilité du bonheur. 1904. 1 volume in-18 2 fr. »
- PASSY (Fr.).** — Historique du mouvement de la paix. 1904. 1 volume in-18 0 fr. 75
- PRUDHOMMEAUX (J.).** — Coopération et pacification. 1904. 1 vol. in-18 1 fr. »
- RICHET (Ch.).** — Fables et récits pacifiques, avec une préface de Sully-Prudhomme. 1904. 1 vol. in-18..... 1 fr. »
- RUYSSEN (Th.).** — La philosophie de la paix. 1904. 1 volume in-18 0 fr. 75
- SEVERINE.** — A Sainte-Hélène, pièce en 2 actes. 1904.. 1 volume in-18 1 fr. »
- SPALIKOWSKI (Ed.).** — Mortalité et paix armée, avec une préface de C. Flammarion. 1904. 1 vol. in-18 0 fr. 50
- STÉFANE-POL.** — L'esprit militaire. (Histoire sentimentale). 1904. 1 vol. in-18..... 2 fr. »
- STÉFANE-POL.** — Les deux évangiles. Considérations sur la peine de mort, le duel, la guerre, etc. 1903. 1 vol. in-18..... 0 fr. 50
- SUTTNER (B^e de).** — Souvenirs de guerre. 1904. 1 volume in-18 0 fr. 50

PETITE ENCYCLOPÉDIE

SOCIALE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

- Leçons d'économie politique**, par André LIESSE, avec une préface de Courcelle-Seneuil, de l'Institut. 1 vol. in-18 (I), 1892 3 fr. »
- La réforme des frais de justice**, par E. MANUEL et R. LOUIS, docteurs en droit, 2^e édition, 1 vol. in-18 (II), 1892.. 3 fr. »
- Code manuel de droit industriel**, par M. DUFOURMANTELLE. 3 vol. in-18 (III-V) :
- **Législation ouvrière en France et à l'Étranger.** 2^e édition. 1 vol. in-18 (III). 1893..... 3 fr. »
 - **Brevets d'invention. Contrefaçon, etc.** 1 vol. in-18 (IV) 1893 3 fr. »
 - **Dessins et marques de fabrique, nom commercial, concurrence déloyale, etc.** 1 volume in-18 (V). 1894 3 fr. »
- Code manuel des électeurs et des éligibles avec formules**, par A. MAUGRAS, avocat-publiciste, 2^e édition. 1 vol. in-18 (VI). 1898 3 fr. »
- Législation générale des cultes protestants en France, en Algérie et dans les colonies**, par PENEL-BEAUFIN. 1 vol. in-18 (VII). 1894..... 3 fr. »
- Commentaire de la loi du 27 décembre 1892 sur la conciliation et l'arbitrage facultatifs**, par A. LELONG. 1 volume in-12 (VIII). 1894..... 1 fr. 50
- Législation générale du culte Israélite en France, en Algérie et dans les colonies**, par PENEL-BEAUFIN. 1 volume in-18 (IX). 1894..... 3 fr. »
- Code manuel du propriétaire-agriculteur**, par Daniel ZOLLA, prof. à l'École nationale d'agriculture de Grignon, 2^e édition. 1 vol. in-18. (X) 1902..... 3 fr. 50
- Les questions ouvrières**, par Léon MILHAUD. 1 vol. in-18 (XI). 1894..... 2 fr. 50
- Cours de droit professé dans les lycées de jeunes filles de Paris**, par Jeanne CHAUVIN, 2^e édition. 1 volume in-18 (XII), relié toile. 1908..... 3 fr. 50
- Guide théorique et pratique, général et complet des clercs de notaire et des aspirants au notariat**, par Jean MARTIN, notaire. 1 vol. in-18 (XIII). 1895..... 3 fr. »
- La question monétaire considérée dans ses rapports avec la condition sociale des divers pays et avec les crises économiques**, par Léon POINSARD. 1 volume in-18 (XIV). 1895 3 fr. »

- Les budgets français.** Etude analytique et pratique de législation financière, par MM. P. BIDOIRE et A. SIMONIN. 3 volumes :
- **Projet de budget 1895.** 1 vol. in-18 (xv). 1895.. 3 fr. »
 - **Budget de 1895 et projet de budget de 1896.** 1 volume in-18 (xvi). 1896..... 3 fr. »
 - **Budget de 1896 et projet de budget de 1897.** 1 volume in-18 (xxii). 1897..... 3 fr. »
- La saisie-arrêt sur les salaires et petits traitements.** 2^e édition revue et augmentée par V. EMION. 1 vol. in-18 (xvii). 1896 3 fr. »
- La question sanitaire,** dans ses rapports avec les intérêts et les droits de l'individu et de la société, par le Dr J. PROGER. 1 vol. in-18 (xviii). 1895..... 3 fr. »
- Les banques d'émission,** par G. FRANÇOIS. 1 volume in-18 (xix)..... 3 fr. »
- La Science et l'art en économie politique,** par René WORMS. 1 vol. in-18 (xx). 1896..... 2 fr. »
- Code de l'abordage,** par Robert FRÉMONT. 1 vol. in-18 (xxi). 1897..... 3 fr. »
- L'éducation nationale,** par Maurice WOLF. 1 vol. in-18 (xxiii). 1897..... 3 fr. »
- Mélanges féministes,** par L. BRIDEL. 1 volume in-18 (xxiv). 1897..... 3 fr. »
- La justice gratuite et rapide par l'arbitrage amiable,** par A. CHARMOLU, 2^e édit. 1 vol. in-18 (xxv). 1902..... 1 fr. »
- Petit manuel pratique du juré d'assises,** par J. PONCET. 1 vol. in-18 (xxvi). 1898..... 2 fr. »
- Finances communales,** par R. ACOLLAS. 1 volume in-18 (xxvii). 1898..... 3 fr. »
- Esquisse d'un tableau raisonné des causes de la production, de la circulation de la distribution et de la consommation de la richesse,** par M. TESSONNEAU. 1 vol. in-18 (xxviii). 1898..... 2 fr. »
- Code manuel du chasseur,** par G. LECOUFFE, 3^e édition. 1 vol. in-18 (xxix). 1909..... 2 fr. »
- Code manuel du pêcheur,** par G. LECOUFFE. 2^e édition. 1 vol. in-18 (xxx). 1900..... 1 fr. »
- Manuel pratique des sociétés de commerce et par actions.** Participations coopératives. Syndicats professionnels. Sociétés de Secours mutuels. Associations et Congrégations, par A. LAMBERT. 1 volume in-18 (xxxI). 1902..... 1 fr. 50
- Manuel de la propriété industrielle et commerciale,** par A. LAMBERT. 1 vol. in-18 (xxxii). 1903..... 3 fr. »

- Etudes d'économie et de législation rurales,** par R. WORMS. 1 vol. in-18 (xxxiii). 1906..... 4 fr. »
- Code manuel du cycliste,** par G. LECOUFFE. 1 vol. in-18 (xxxiv). 1909..... 2 fr. »
- Les Associations agricoles,** par René WORMS. 1 vol. in-18 (xxxv) 1914..... 3 fr. »

BIBLIOTHÈQUE DES DOCUMENTS DU PROGRÈS

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE R. Broda

- BRODA (R.) et J. DEUTSCH.** — Le prolétariat international. Etude de psychologie sociale. 1912. 1 vol. in-18 (i)..... 3 fr. »
- BRODA (R.).** — La fixation légale des salaires. Expériences de l'Angleterre, de l'Australie et du Canada. 1912. 1 vol. in-8 (ii)..... 2 fr. 50
- BRODA (R.).** — Le rôle de la violence dans les conflits de la vie moderne (enquête). 1913 1 vol. in-8 (iii)..... 1 fr. 50

ANNALES DE L'INSTITUT INTERNATIONAL DE SOCIOLOGIE

PUBLIÉES SOUS LA DIRECTION DE René Worms

- **Premier congrès tenu en 1894,** 1 vol. in-8 (i)..... 7 fr. »
- **Deuxième congrès tenu en 1895.** 1 vol. in-8° (ii) .. 7 fr. »
- **Travaux de l'année 1896.** 1 vol. in-8° (iii)..... 7 fr. »
- **Troisième congrès tenu en 1897.** 1 vol. in-8° (iv).... 10 fr. »
- **Travaux de l'année 1898.** 1 vol. in-8° (v)..... 10 fr. »
- **Travaux de l'année 1899.** 1 vol. in-8° (vi)..... 7 fr. »
- **Quatrième congrès tenu en 1900.** 1 vol. in-8° (vii).. 7 fr. »
- **Travaux des années 1900 et 1901.** 1 vol. in-8° (viii) 7 fr. »
- **Travaux de l'année 1902.** 1 vol. in-8° (ix)..... 7 fr. »
- **Cinquième congrès tenu en 1903 : Rapports de la sociologie et de la psychologie.** 1 vol. in-8° (x)..... 8 fr. »
- **Sixième congrès tenu en 1906 : Les luttes sociales.** 1 vol. in-8° (xi). 10 fr. »
- **Septième congrès tenu en 1909 : (xii-xiii). La solidarité sociale dans le temps et dans l'espace,** 1 vol. in-8° (xii).... 7 fr. »

-
- La solidarité sociale, ses formes, son principe, ses limites, 1 vol. in-8° (XIII)..... 7 fr. •
- Huitième Congrès tenu en 1913. Le Progrès..... 1 vol. in-8 (XIV). 10 fr. •
-

TABLE GÉNÉRALE
DES
RÉFÉRENCES DE JURISPRUDENCE
AUX RECUEILS

Sirey, Dalloz, Gazette du Palais, Gazette des tribunaux, et des Pandectes françaises,
Classée par ordre chronologique depuis 1845 jusqu'à 1910 inclus, par JOSEPH JOUGLAR.
Licencié en droit, avoué à Briançon.
Deux forts volumes in-4° carré 75 fr. •

En Distribution :

- Catalogue des ouvrages du fonds (envoi sur demande) gratis
- Catalogue des thèses de doctorat en droit (à 1913 inclus).. 2 fr.
- Catalogue des ouvrages de droit (occasion). Envoi sur demande gratis
- Catalogue des ouvrages classiques à l'usage des étudiants en droit. (Envoi sur demande) gratis
- Bibliographie générale et complète des ouvrages de droit et de jurisprudence classée dans l'ordre des Codes avec table alphabétique des matières et des noms des auteurs, 1 vol. in-8° 1 fr. 50
-

PÉRIODIQUES

REVUE DU DROIT PUBLIC ET DE LA SCIENCE POLITIQUE EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER

FONDÉE PAR F. LARNAUDE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE M. Gaston Jèze

Avec la collaboration des plus éminents professeurs des Universités de France, Allemagne, Angleterre, Autriche-Hongrie, Australie, Belgique, Canada, Chili, Danemark, Espagne, Etats-Unis, Grèce, Hollande, Italie, Japon, Norvège, Portugal, Roumanie, Russie, Suède, Suisse, Turquie.

Paraît tous les trois mois depuis 1894, par fascicule de plus de 200 p. gr. in-8. Chaque année forme un très fort volume. Prix. 20 fr. •

Abonnement annuel : France : 20 fr. Etranger : 22 fr. 50.

Le numéro 5 fr. •

La collection complète comprenant : 1^{re} série (direction Larnaudé, 1894-1903) et, 2^e série (direction Jèze 1904-1913) avec abonnement à l'année 1914. Prix réduit..... 340 fr. •

La deuxième série seule, années 1904 à 1913 avec abonnement à l'année 1914 175 fr. •

REVUE DE SCIENCE ET DE LÉGISLATION FINANCIÈRES

PUBLIÉE SOUS LE PATRONAGE DE

MM. Casimir Périer, Ribot, Stourm, Berthélemy,

Chavegrin, Esmein et Hauriou

ET SOUS LA DIRECTION DE M. Gaston Jèze

Avec la collaboration des membres les plus éminents du Conseil d'Etat, de la Cour des comptes, de l'Inspection des finances, des professeurs des universités de France, Allemagne, Australie, Belgique, Etats-Unis, Grèce, Italie, Roumanie, Suisse.

Paraît tous les trois mois depuis 1903, par fascicule de près de 200 pages gr. in-8. Chaque année forme un très fort volume. Prix. 18 fr. •

Abonnement annuel : France : 18 fr. Etranger : 20 fr. •

Le numéro 5¹/₂ fr. •

La collection complète (années 1903 à 1913) avec abonnement à l'année 1914. Prix réduit 175 fr. •

REVUE INTERNATIONALE DE SOCIOLOGIE

PUBLIÉE SOUS LA DIRECTION DE **M. René Worms**

Secrétaire général de l'Institut international de sociologie et de la Société de sociologie de Paris

Avec la collaboration des membres de l'Institut international de sociologie et des principaux sociologues du monde entier

Paraît tous les mois depuis 1893, par fascicule de 80 pages gr. in-8.

Chaque année forme un très fort volume. Prix 18 fr. »

Abonnement annuel : France : 18 fr. Etranger : 20 fr. »

Le numéro 2 fr. »

La collection complète (année 1893 à 1913 inclus, avec abonnement à l'année 1914) Prix réduit..... 280 fr.

REVUE BIBLIOGRAPHIQUE

des ouvrages de Droit, de Jurisprudence, d'Économie politique, de Science financière et de Sociologie

Paraît tous les mois depuis 1894, par fascicules de 16 pages gr. in-8.

Les abonnements partent du 1^{er} janvier de chaque année.

Abonnement annuel : France : 1 fr. Etranger : 1 fr. 50

Le numéro 0 fr. 10

LE MOUVEMENT SOCIALISTE

DIRECTEUR : **Hubert Lagardelle**

Paraît tous les mois depuis 1899, par fascicule gr. in-8.

Chaque année forme un fort volume. Prix 15 fr. »

Abonnement annuel : France : 15 fr. Etranger : 18 fr. »

Le numéro 1 fr. 50

LES DOCUMENTS DU PROGRÈS

PUBLIÉS SOUS LA DIRECTION DU **D^r Rodolphe Broda**

Paraît tous les mois depuis 1907, par fascicule in-8. Chaque année forme 2 volumes.

Abonnement annuel : France 10 fr. : Etranger..... 12 fr. »

Le numéro 1 fr. »

LE DEVENIR SOCIAL

(Revue internationale d'économie, d'histoire et de philosophie).

La collection complète (1895-1898). 4 forts volumes fr. in-8 50 fr.

ÉCONOMIE POLITIQUE ET FINANCE

(Revue hebdomadaire d'action politique et économique).

Paraît toutes les semaines depuis 1910 format gr. in-4°

Abonnement annuel : France 20 fr. ; Etranger..... 25 fr. »

Le numéro 0 fr. 40