

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'acquies 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 acquies directement que des biens, non des services. On ne peut se rendre des « services » à soi-même. L'économie personnelle n'acquies 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'élevé.

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 que d'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 travail 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 civiles ; 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 États-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 États-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 États de l'Est et du Sud de l'Union : 50 ans plus tard, Henry George était témoin du même fait dans les États 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'État de San Francisco, il serait futile de parler de surpopulation dans un État 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 considèrerait 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'amenèrent 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 Gênes 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 κλλός κἀγαθός. 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.

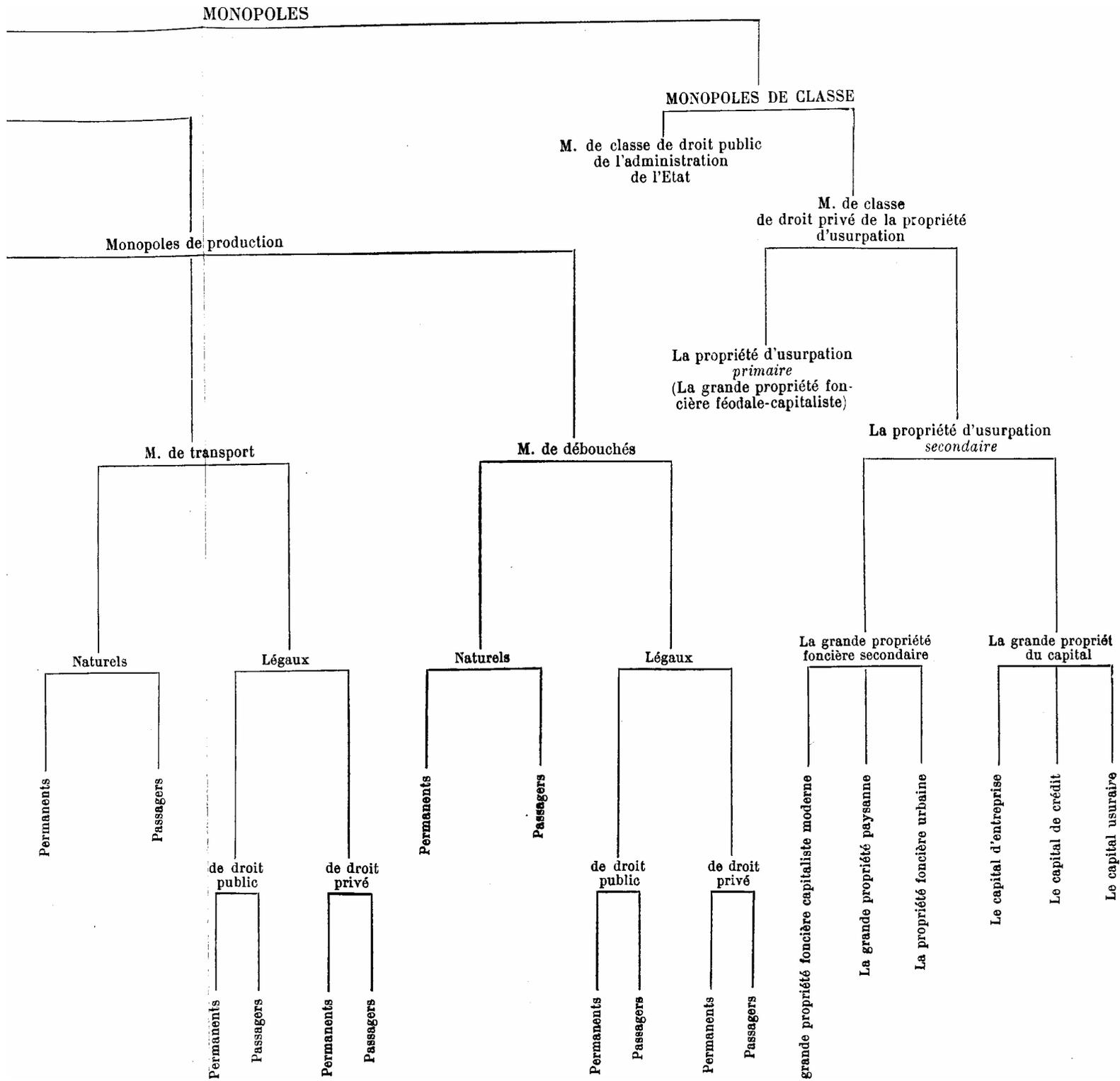
On comprend généralement tout cela sous le terme d'*économie fiduciaire* que l'on confond malheureusement trop souvent avec l'« économie monétaire fiduciaire ».

Nous essayerons dans l'économie nationale d'isoler ces fils enchevêtrés.

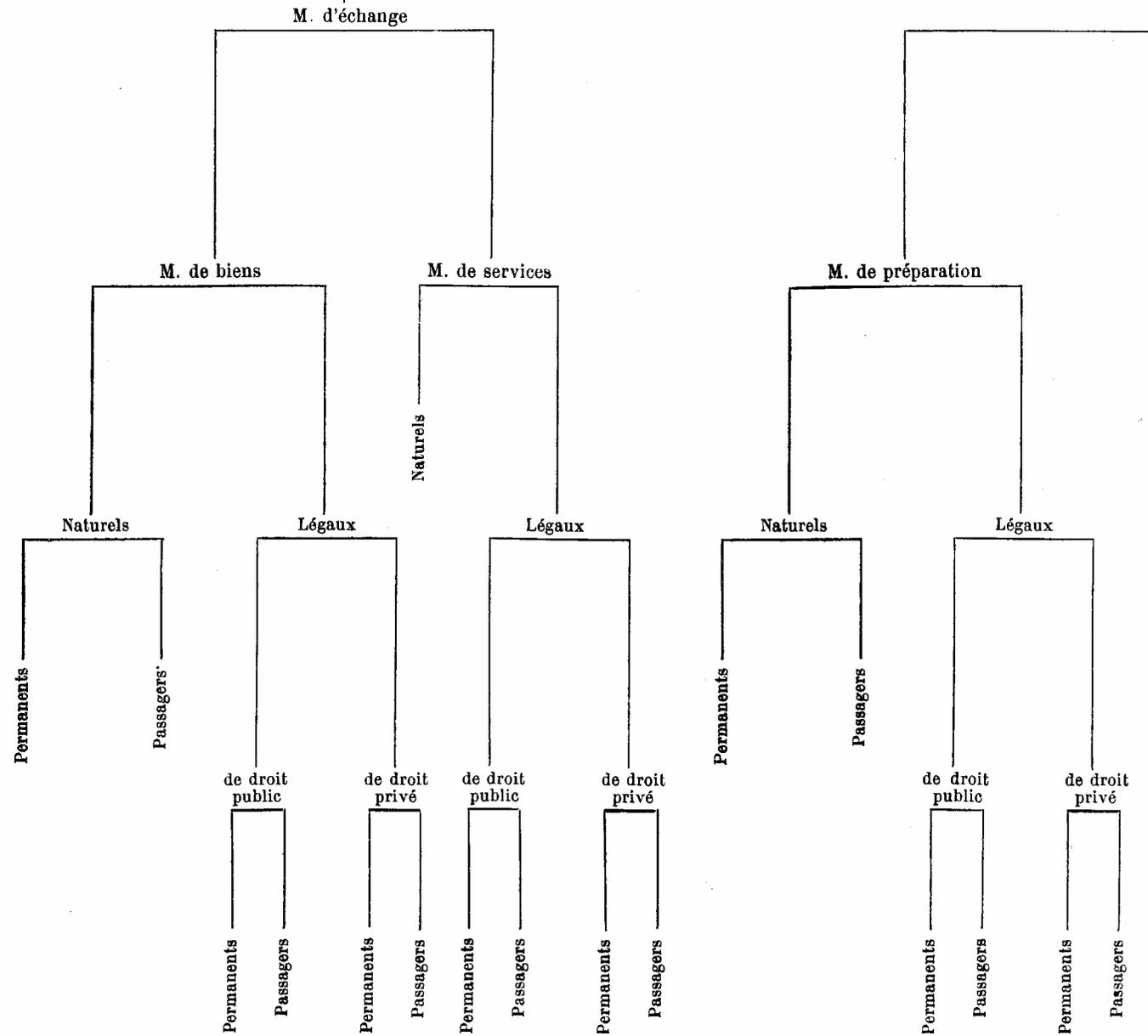
3. 3. L'intérêt du capital usuraire.

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.