

a eu en 1908 un déficit de plus de 18 millions de marks.

Mais en général, même dans l'économie politique, la production s'adapte à la longue à l'état du marché.

*A la longue.* Mais en attendant, il y a des périodes pendant lesquelles sur le marché des biens comme sur le marché des services toutes les valeurs n'obtiennent que des prix très bas, si bas même que les producteurs en souffrent beaucoup. Les producteurs de marchandises, surtout les petits, subissent de lourdes pertes, sont fréquemment ruinés, rejetés hors du marché, et les producteurs de services, notamment de services inférieurs, reçoivent des salaires qui couvrent à peine les besoins de stricte nécessité, et parfois même tombent au-dessous de ce niveau. Ce sont les périodes de dépression, de baisse générale, de stagnation; et elles sévissent sous forme de véritables tourmentes, de tempêtes économiques, de *crises*, qui amènent momentanément la déroute sur les marchés des biens, du travail et des positions de force; toutes les espèces de valeurs deviennent absolument invendables, l'édifice des prix s'effondre dans de véritables paniques et le chômage prend les proportions d'une catastrophe.

Ces graves perturbations dans la régulation spontanée du marché qui sévissent à de courts intervalles, tous les dix ans à peu près, sont toujours suivies, il est vrai, de périodes d'essor, de prospérité, de conjoncture favorable; et les forces qui soulèvent l'économie, la transportant du fond de l'abîme à ces sommets, sont encore les mêmes forces qui en assurent la régulation. Mais les crises et les dépressions économiques ne doivent pas pour cela être considérées comme des phénomènes normaux de l'économie. L'« anarchie de la production », si souvent mentionnée, devient ici un fait réel dont l'existence réclame une explication scientifique.

Nous arrivons maintenant au problème de l'économie sociale capitaliste en voie de développement.

## CHAPITRE XIII

### L'ÉCONOMIE DE MARCHÉ CAPITALISTE

Nous avons établi à plusieurs reprises les traits par lesquels l'économie capitaliste moderne se distingue de toutes les autres économies : elle se distingue de l'économie féodale précapitaliste et de l'économie esclavagiste capitaliste par la *liberté de domicile* ; et elle se distingue de l'économie pure par l'*accaparement du sol*. Elle est une économie possédant la liberté de domicile, mais dans laquelle une énorme propriété foncière féodale-capitaliste constitue un endroit de pression économique et sociale constante qui, selon la loi du courant, engendre une émigration en masse de prolétaires ruraux. L'économie capitaliste est une économie dans laquelle la pression ne diminue que d'un seul côté.

Aussi est-ce à tort que cette forme d'économie porte le nom de « capitaliste » : le nom n'est en tout cas qu'une *denominatio a minori* et non *a potiori*. La propriété foncière est le régisseur omnipotent qui gouverne derrière les coulisses et attire à lui la plus grande part de la plus-value totale. De grandes portions de revenu que l'on considère pratiquement comme profit sont en réalité de la rente foncière : que l'on essaie de se représenter ce qui resterait à Krupp-Gruson de profit proprement dit si l'entreprise n'était que locataire de l'emplacement qu'elle occupe, si en qualité de locataire permanent des villes d'Essen, de Magdebourg

et de Kiel elle devait payer un loyer pouvant être augmenté à chaque génération.

Quoi qu'il en soit, ce terme est universellement accepté et il est utilisable tant que l'on n'oublie pas son sens véritable. Le « capital » au sens social comme au sens privé demeure toujours un facteur important dans la société économique contemporaine, il est l'agent véritable de sa croissance et de son évolution, alors que la grande propriété foncière n'est qu'un parasite qui absorbe les sèves les plus fécondes. Le *capital* agricole doit donc être rangé dans la première catégorie.

#### A. Le capital.

Nous avons convenu de ne désigner par ce terme que le « capital au sens de l'économie personnelle », le capital privé, réservant pour le capital au sens de l'économie sociale la désignation de bien social d'acquisition ou bien-outil social. Nous avons déjà indiqué les raisons qui rendent indispensable cette distinction plus précise que les termes généralement en usage. Nous les exposerons ici plus en détail.

##### I. Capital et bien d'acquisition.

Partout où existe le monopole de classe de l'économie capitaliste, les ouvriers « libres » doivent céder aux propriétaires des biens matériels d'acquisition (terrains et biens-outils) une « *plus-value totale* », dont le montant est plus ou moins élevé selon le degré d'oppression qu'exerce le monopole sur la classe inférieure ; ce degré dépend des conditions économiques et politiques les plus diverses : de la concurrence existant sur le marché des services du territoire final de plus haute pression sociale entre les propriétaires fonciers et entre les ouvriers, et aussi de la façon dont la classe supérieure peut, c'est-à-dire est autorisée, à user de

son monopole de classe de droit public concernant l'administration de l'Etat.

Cette plus-value totale revient directement aux membres de la classe supérieure qui possèdent une certaine « propriété matérielle de rapport » (rentierendes Sacheigentum) consistant en biens d'acquisition ou moyens de production. Quiconque possède une grande portion du bien d'acquisition élémentaire, le sol, en tire la rente foncière (à l'exception du propriétaire du terrain final) ; quiconque possède une grande quantité de biens d'acquisition proprement dits en tire le profit du capital. La relation de monopole livre à tous deux, en effet, des ouvriers libres qui sont obligés pour leur subsistance d'employer les moyens de production qui appartiennent à d'autres et qui sont contraints, par suite, de leur céder le tribut de monopole.

Cette relation a toujours été mal comprise par les économistes classiques et leurs épigones. Ils ont cru que ces gains se trouvaient vis-à-vis de la propriété matérielle dans un rapport d'effet à cause et ils ont fait de vaines recherches dans cette voie, en essayant notamment de découvrir un rapport quantitatif entre l'importance de la propriété matérielle et le montant des gains.

Ces efforts ne peuvent être que vains. Il s'agit de monopoles et de gains de monopole. Entre les qualités objectives de l'objet de valeur monopolisé et le fait du gain de monopole, il ne peut jamais exister un rapport de cause à effet ou de raison à conséquence, pas plus qu'il ne peut exister un rapport entre la mesure (par exemple de la propriété foncière) ou le poids (par exemple de la monnaie), autrement dit entre la grandeur absolue du bien de monopole d'une part et le montant du gain de monopole d'autre part. L'objet de valeur monopolisé est toujours exclusivement la base matérielle, le point d'appui d'Archimède du *δός μοι πῶς στῶ* sur lequel repose une relation sociale de monopole. De même qu'il est sans importance pour l'action du levier et notamment pour l'in-

tensité *quantitative* de cette action que ce soit tel ou tel objet matériel qui lui serve de point d'appui, pourvu que cet objet offre une résistance suffisante, — de même la base matérielle est absolument sans importance pour la formation et surtout pour le montant du gain de monopole. Partout où un objet de valeur, quel qu'il soit, peut être monopolisé, le gain de monopole prend naissance et il obtient toujours « tout ce qu'il peut extorquer », pour parler avec Adam Smith. Les qualités objectives du bien-monopole (nous pouvons négliger ici le service-monopole) n'ont aucune influence sur l'effet obtenu : seule la situation sociale du demandeur vis-à-vis du possesseur de l'objet de valeur désiré décide si oui ou non un gain de monopole est possible, et, dans l'affirmative, quelle hauteur il peut atteindre. Sur la base matérielle la plus large il peut s'élever un gain de monopole très bas, sur la base la plus étroite un gain de monopole énorme.

Revenons une fois de plus à notre exemple de la tribu de bédouins : sa « propriété matérielle de rapport » est constituée par ses armes. Sans ces « moyens de production produits » de l'acquisition politique elle se trouverait dans l'impossibilité de prélever le tribut de l'eau. Mais néanmoins les armes ne sont pas le moins du monde la cause du gain de monopole, pas plus qu'il n'existe de rapport entre la grandeur, le poids ou la valeur monétaire des armes et l'importance du tribut. Un voleur vigoureux et hardi n'a besoin que d'une pierre ou d'un gourdin pour dépouiller de tous ses trésors un homme riche et débile. La cause de l'extorsion est toujours et ne peut être que la relation de monopole existant entre le monopoleur et sa victime : la nature et la valeur du moyen matériel d'extorsion sont entièrement indifférents. Il suffit même que la victime croie que l'ennemi possède une arme dont il est résolu à faire usage en cas de refus. Dans le conte connu de Chamisso : « Böser Markt » (le mauvais marché) un pistolet non

chargé représente la « propriété matérielle de rapport ».

Bref, une certaine base matérielle sous forme d'une propriété matérielle est la *condition*, mais n'est jamais la *cause* du gain de monopole de classe en particulier. C'est un rapport analogue à celui qui existe entre la valeur d'usage et la valeur économique ou entre la rareté naturelle et la rareté économique. Pour croire qu'il puisse exister entre la propriété matérielle de moyens de production (non produits et produits) et les deux formes de la plus-value une relation de cause à effet, il faut être véritablement un « fétichiste », selon l'expression énergique de Marx. C'est attribuer à des choses inanimées une puissance magique, la capacité entre autres de « produire » des valeurs.

La propriété matérielle n'est, nous le répétons, que la base, le point d'appui du levier qu'est la relation du monopole de classe, une base indispensable mécaniquement afin que la force économique puisse s'y appuyer, mais sans aucune relation avec la puissance de l'effet. Ou, pour employer une autre image encore, la propriété matérielle est semblable à l'enveloppe d'un ballon qui, considérée à part, est simplement un poids mort, plus lourd que l'air, représentant même pour l'effet mécanique voulu de l'ascension un fardeau encombrant, mais elle est pourtant indispensable afin de retenir le gaz léger, la substance motrice proprement dite. Ce n'est que par le gaz que le ballon obtient sa forme, son impulsion vers le but qui lui est fixé, par le gaz seulement tout le système devient « plus léger que l'air ».

Le gaz qui donne à la charpente matérielle de la relation de monopole la forme et le contenu est la plus-value : le profit et la rente foncière. Plus le gaz opère de pression et plus l'enveloppe est gonflée et par conséquent plus le ballon monte ; lorsque, au contraire, le contenu diminue, le ballon tombe. Et de même la propriété foncière comme les capitaux augmentent ou diminuent de valeur selon que la plus-value hausse ou baisse.

Passons maintenant du figuré à l'abstrait. Nous avons à distinguer strictement dans la propriété de rapport deux choses entièrement différentes : la *base matérielle* et le *titre légal* de propriété privée fondé sur le droit public, la preuve juridique d'une participation idéale au monopole de classe. La première est une catégorie physique, technologique, la seconde une catégorie sociale, économique.

Ceci est particulièrement évident pour le « capital ». La base matérielle se compose ici des « moyens de production produits », un ensemble de bâtiments et de biens-outils de toute sorte, le « capital au sens de l'économie sociale ». Sur cette base repose la participation idéale au monopole de classe, le « capital au sens de l'économie privée ». La différence fondamentale existant entre ces deux choses se montre clairement dans les associations des capitaux, par exemple dans une société par actions. Chacune des actions représente ici la part individuelle de l'actionnaire dans la part totale du monopole de classe que possède la totalité des actionnaires ; elle constitue essentiellement un droit lucratif positif vis-à-vis de la société par actions directement et indirectement vis-à-vis de toute la classe ouvrière ; elle diffère tant dans sa forme que dans son essence (c'est-à-dire sa valeur) de la part qu'a l'actionnaire à la propriété matérielle de la société. Quant à la forme, la deuxième est un fonds de biens, la première un document, la garantie d'un droit — et quant à la valeur elle est aussi très différente. En effet, la valeur nominale de la base matérielle est bien égale en temps normal à la valeur courante d'un capital normal, mais la valeur courante d'un capital qui est échangé ou qui produit sous une relation de monopole quelconque est supérieure à la valeur nominale de sa base. Et même en ce qui concerne le capital normal, il apparaît clairement, dans les faillites par exemple, que la valeur courante du fonds est bien inférieure à celle qui était inscrite au bilan : il ne peut être converti en argent liquide qu'avec une

grande perte. Cette valeur courante du fonds matériel en cas de vente forcée constitue la limite extrême jusqu'à laquelle peut tomber la valeur de la part de capital : une action ne reste jamais longtemps au-dessous de ce « point de dissolution » (Schmelzpunkt) ; elle est généralement au-dessus et souvent même beaucoup au-dessus de ce point.

Les deux espèces de capital appartiennent par conséquent à deux domaines entièrement différents, ont une forme extérieure et un contenu économique entièrement différents : c'est pourquoi il est absurde de vouloir les ranger dans une même classe. Il faut les séparer dans la terminologie de façon aussi précise que possible, si l'on ne veut pas aboutir à de fausses conclusions ; nous les nommerons désormais « bien-outil » et « capital ».

La base matérielle et le titre de propriété se distinguent presque aussi nettement dans la propriété foncière de rapport des *grandes villes*. Il existe ici une disproportion si évidente entre l'étendue de la base et la rente obtenue, et surtout l'augmentation des loyers et du prix du sol se manifeste sous les yeux des contemporains avec une telle rapidité, que les moins clairvoyants mêmes sont forcés de reconnaître jusqu'à un certain point l'état véritable des choses. Ici il est absolument indiscutable que la rente ne provient pas, ne peut provenir des qualités de la petite parcelle de terrain, mais découle d'une participation lucrative au monopole de classe, participation basée sur le droit de propriété.

L'état exact des choses est beaucoup plus difficile à démêler par contre dans la plupart des formes de la propriété foncière *agraire*. On arrive encore à le reconnaître sans trop de difficulté là où la grande propriété foncière ne rapporte une rente que par le fermage, comme c'est le cas dans la Grande-Bretagne et en Italie. Les conditions dans ces deux pays sont analogues à celles que nous avons observées dans la propriété urbaine : accroissement de la

rente foncière et de la valeur du sol, moindre que dans la propriété urbaine, mais considérable encore, se manifestant de façon saccadée et irrégulière et sans aucune charge nouvelle pour le propriétaire. Aussi les théories anglaises sont-elles les plus hostiles à la rente foncière. Non seulement les socialistes agraires comme Hall et Spence et les réformateurs agraires depuis Ogilvie jusqu'à Stuart Mill pendant sa dernière période, mais même Smith et Ricardo regardent la rente foncière avec méfiance et c'est dans l'arsenal de ces derniers que le socialisme moderne a trouvé ses armes les plus meurtrières dans sa lutte contre cette institution.

Il devient presque impossible de se rendre compte de l'état exact des choses dans les pays où l'exploitation personnelle est la méthode la plus employée pour mettre en valeur une grande propriété agricole, ce qui est surtout le cas dans l'Allemagne orientale et dans la plupart des pays slaves. Il existe presque partout une chaîne ininterrompue allant du petit paysan propriétaire cultivant son bout de terrain jusqu'au gentilhomme campagnard faisant valoir ses biens lui-même, en passant par tous les cultivateurs et agriculteurs, petits, moyens et grands. Partout les biens sont exploités avec les mêmes méthodes techniques (nous pouvons négliger ici les différences d'intensité et d'intelligence) ; partout l'on cultive les mêmes produits, qui sont vendus aux mêmes prix sur les mêmes marchés et partout les revenus du chef d'exploitation se composent des gains réalisés sur ces produits. Il faut un regard très pénétrant et averti pour reconnaître que ces revenus provenant en apparence des mêmes sources sont en réalité composés d'éléments tout à fait différents. Dans la petite propriété, ils sont en effet de purs *revenus de travail* augmentés seulement d'un faible profit et rognés le plus souvent par un tribut de monopole sous la forme d'hypothèques ou d'usure. Dans toute grande propriété foncière — quelle que soit sa superficie ab-

solue — ils renferment outre le revenu de travail du chef d'exploitation, le gain de monopole de classe de la rente foncière et du profit du capital placé dans l'entreprise.

Une autre raison encore rend plus difficile la tâche de reconnaître l'état exact des choses dans toute propriété foncière : la base matérielle et la participation au monopole de classe ou, pour employer la terminologie que nous avons appliquée au capital, la *propriété foncière au sens de l'économie sociale* et la *propriété foncière au sens de l'économie privée* ne peuvent pas être en réalité séparées et opposées l'une à l'autre et ne peuvent même l'être que difficilement en théorie. Les difficultés sont beaucoup plus grandes que pour le capital où il s'agit clairement et sans erreur possible de deux objets tout à fait distincts. Il existe là un contraste bien marqué : en ce qui concerne la propriété foncière par contre, toute parcelle au-dessus d'un faible minimum de superficie est en soi un bien de monopole ; chacune peut séparément servir de point d'appui à une participation au monopole de classe, recevoir sa plus-value et par conséquent représenter sa valeur. Lorsque, par exemple, une société pour la mise en valeur de terrains à bâtir partage sa propriété en nature entre ses membres, chacun reçoit sa part intégrale si le partage a été bien fait. C'est pourquoi *il semble* que la propriété matérielle et la relation de monopole soient identiques : il est plus juste de dire que la dernière se dissimule derrière la première.

La réalité des faits n'en est nullement affectée, mais elle est couverte d'un voile si épais qu'on ne peut presque plus la reconnaître : c'est la raison logique qui explique pourquoi les partisans du droit naturel n'ont pas reconnu dans la propriété foncière une création du moyen politique. Pourtant il en est ici exactement comme du capital. Le sol n'est que la base matérielle sur laquelle repose la participation au monopole de classe et la propriété véritable est ici aussi le titre légal qui garantit la propriété

matérielle. Celle-ci n'est que l'enveloppe, et la plus-value extorquée sous la relation de monopole de classe, la rente foncière, la gonfle et la forme à son gré. Lorsque cette relation sociale de distribution disparaît, la rente foncière disparaît également et bientôt aussi la propriété foncière, et cela bien que la base matérielle demeure et alors même que rien ne serait modifié physiquement. En voici un exemple : nous avons à Berlin des quartiers entiers dans lesquels la rente foncière est tombée, parce que le quartier jadis élégant a perdu son caractère par suite de la nouvelle division de la ville en cité et banlieue, et cela bien que les rues en question ne soient pas encore devenues des voies commerciales. Ici ni le terrain ni la maison n'ont subi de transformation ; un seul point est changé : la relation de monopole entre le propriétaire et les locataires possibles, et c'est pourquoi la rente foncière et par suite la valeur du terrain est tombée pendant que cent mètres plus loin peut-être la relation de monopole s'est modifiée à l'avantage des propriétaires, amenant une énorme augmentation de la rente foncière et de la valeur.

En ce qui concerne le capital les faits sont beaucoup plus clairs. C'est seulement comme totalité, comme un ensemble de biens qui se complètent mutuellement et sont assemblés de façon appropriée et sur lesquels peut s'exercer le travail d'ouvriers libres, que le bien-outil d'une fabrique sert de base à une participation au monopole de classe, qu'il reçoit comme tel une plus-value et possède par suite une valeur de monopole. Dès qu'il est décomposé en ses parties intégrantes sa valeur tombe au « point de dissolution ». Si par hasard une société anonyme exploitant une filature s'avisait de partager sa propriété matérielle en nature entre ses sociétaires et remettait, en guise de part de capital, à l'un une chaudière, à l'autre un métier, ils sentiraient à leurs dépens la différence qui existe entre le capital social et le capital privé.

Maintenant que cette confusion très grave entre deux concepts totalement différents se trouve suffisamment tirée au clair, nous pourrions expliquer la question importante des crises plus exactement qu'il n'a été possible de le faire jusqu'ici.

## II. Capital et argent.

Tout ce qu'il est possible de dire de positif sur la valeur en argent des positions de force a déjà été dit au chapitre XI (B. I. b. 2). Leur base de capitalisation est évaluée d'après la valeur en argent de leur rapport en objets de valeur d'ordre inférieur et leur taux de capitalisation d'après le taux général du profit d'un « capital productif normal ». Ce taux du profit est déterminé à son tour par la valeur en argent des objets de valeur d'ordre inférieur qu'il est nécessaire de se procurer comme base matérielle d'une production capitaliste normale.

Néanmoins il nous faut revenir encore une fois sur ce sujet afin de combattre une erreur qui, plus que toute autre, a porté la confusion dans notre science. Il s'agit des rapports entre l'argent et le « capital ».

Tous les investigateurs de notre domaine ont considéré jusqu'ici l'argent comme capital. Tant que l'on a identifié purement et simplement la base matérielle et la propriété de rapport, ainsi que le firent les classiques, la confusion était presque inévitable. Mais depuis que l'on a essayé timidement de distinguer les deux choses, de séparer le capital social du capital privé, il semblerait que l'on dût tenter de pénétrer enfin plus profondément dans la question. Or, c'est à peine si, tout au plus, l'on est parvenu à atteindre des demi-vérités et le plus souvent l'ancienne doctrine a été admise sans plus ample examen.

Contrairement aux opinions courantes nous affirmerons, ce qui semblera sans doute au premier coup d'œil le plus osé des paradoxes, que l'argent au sens strict du mot (nous

ne parlons pas ici de la monnaie fiduciaire mais de la monnaie métallique et de ses substituts ayant sans le moindre doute une valeur équivalente garantie par une réserve métallique, les billets de banque garantis par l'Etat) *que l'argent en possession de particuliers n'est jamais un capital, ni au sens de l'économie sociale ni au sens de l'économie privée.*

On pourrait tout au plus considérer l'argent comme une partie du « capital national », en sa qualité de mécanisme économisant du travail. Il facilite l'échange des marchandises et augmente par là la force productive ou, en d'autres termes, il représente une richesse de rapport. Il rentre alors dans la même catégorie que les routes, les fleuves navigables et l'Etat même en sa qualité de « producteur de justice et d'ordre public », autant de facteurs qui facilitent également l'échange et engendrent par là des forces productives.

Mais comme propriété particulière l'argent n'est jamais un capital, il n'est ni un bien-outil matériel auquel des ouvriers libres sont occupés moyennant un salaire de monopole, ni une participation au monopole de classe. Cette erreur n'a pu s'enraciner si fortement qu'en raison de causes multiples : *manque de clarté* des termes usuels ou conservation de termes *tombés en désuétude* ; aveuglement facile à comprendre de la part de praticiens auxquels fait défaut l'outillage et l'intelligence scientifiques.

On emploie une expression qui *manque de clarté* lorsque l'on parle de « transformer l'argent en capital » en ayant généralement en vue le « capital social », le bien-outil. Ceci peut passer à la rigueur dans la pratique, de même que l'on dit aussi que l'on « fait argent » d'un objet quelconque. Mais pris littéralement le terme transforme l'opération fort prosaïque de l'échange en une mystérieuse transsubstantiation. On ne transforme pas plus son argent en capital qu'on ne le transforme en cigares ou en billets de théâtre : on le cède par un contrat de vente ou de prêt,

afin de recevoir en échange d'autres objets de valeur équivalents : on *vend* ou l'on *prête* de l'argent et l'on emprunte ou l'on achète en échange du capital. Après conclusion du contrat, le contractant a l'argent que l'on ne possède plus soi-même et l'on a en échange le capital.

On ne devrait plus aujourd'hui désigner par mot « argent » des « capitaux au sens de l'économie privée ». Cet usage *désuet* remonte aux premiers temps de l'économie monétaire de crédit et de l'économie de crédit, alors que le prêteur ou le banquier était véritablement un marchand de métaux précieux. Celui qui s'adressait au banquier recevait alors véritablement de l'« argent » monnayé et donnait en échange du « capital », c'est-à-dire une créance rapportant des intérêts, une propriété rapportant une rente sous forme d'antichrèse ou de redevance (hypothèque). Il n'y a plus guère de nos jours que les petits banquiers, les usuriers et les sociétés de crédit de la petite bourgeoisie, notamment dans les campagnes (caisses de crédit de Raiffeisen), qui soient surtout trafiquants d'argent et seulement à l'occasion trafiquants de capitaux. (Encore une preuve que les anciennes formes d'économie ne disparaissent pas entièrement mais continuent à exister à côté des nouvelles.)

Dans les centres du trafic et dans les relations d'échange entre les producteurs de la classe supérieure, par contre, l'argent au sens strict du mot a été de plus en plus relégué au second plan à mesure que l'économie sociale se développait : même l'emploi de l'argent comme intermédiaire passager entre les échanges tend à devenir de plus en plus rare ; il n'est plus employé que comme mesure et l'on échange désormais directement des objets de valeur de toute sorte. Et ceci s'applique non seulement à l'échange d'objets de valeur d'ordre inférieur, mais aussi à l'échange d'objets de valeur d'ordre supérieur et en particulier de capitaux, qu'ils soient échangés entr'eux ou contre des biens et des services.

Attendu que la monnaie de crédit a et doit avoir la forme juridique d'une « créance » et ne peut par suite être distinguée des créances en capitaux, et attendu que dans l'économie capitaliste, pendant les périodes anormales, la créance en marchandises se transforme en créance en argent pour le montant de la traite (nous reviendrons sur ce sujet dans le chapitre des crises), la monnaie de crédit est généralement considérée aussi comme capital. C'est pourquoi, en dehors des entreprises de monnayage et des producteurs d'or, il n'y a plus que les arbitragistes de l'or et les banques d'émission qui achètent l'or pour couvrir leurs billets et le revendent de nouveau en reprenant en échange leurs papiers, traites, etc., qui en un mot soient principalement des trafiquants en argent. Nos banques de crédit et d'escompte et les particuliers exerçant le commerce du crédit et du change (escompteurs) ne sont qu'accidentellement trafiquants d'argent. Le métal précieux est devenu en temps normal un détail négligeable de leur commerce, et ils sont presque exclusivement des *trafiquants de capitaux*.

Néanmoins tout ce trafic des capitaux se poursuit encore sous les formes et avec les formalités du commerce monétaire primitif. Un fournisseur confirme à son client le « paiement » par chèque d'une facture, bien qu'aucun mouvement d'argent n'ait été effectué ; une parcelle de capital a été transférée de la fortune du débiteur à celle du créancier, lequel se déclare satisfait par la transaction. Cette parcelle de capital est une partie d'un prêt fait à la banque moyennant intérêt. De même la banque annonce à son client qu'elle a « encaissé » pour lui une traite, bien qu'il ne puisse guère être question de « caisse ». Le débiteur « peut » avoir versé à sa banque de l'argent comptant, mais il est fort probable qu'il a plutôt cédé en échange des parcelles de capital lui appartenant, des traites sur des clients ou des créances quelconques ; ou encore il tire sur un

crédit que la banque lui a ouvert et qui n'est également qu'un capital appartenant à cette banque. Et sa banque « paie » la banque du créancier non pas en argent mais avec des parcelles de capital, au cours des opérations de virement, de « clearing » dont il sera question immédiatement.

Toutes ces choses concernent l'échange d'objets de valeur d'ordre inférieur par la circulation de monnaie de crédit ; l'échange d'objets de valeur d'ordre supérieur dans le mouvement du crédit a lieu de façon absolument identique. Ici aussi un prêt *peut* encore, dans quelques cas très rares, être versé comptant en argent, mais en général l'argent ne sert, sur ce marché également, qu'à *mesurer* la valeur relative des objets de valeur échangés. La créance reste exprimée en argent, la contre-valeur (intérêt, etc.) est fixée également en argent, tout comme dans l'échange des biens et des services. Mais il n'est nullement nécessaire que l'argent change matériellement de propriétaire. Prenons un exemple : un particulier avance à un entrepreneur 100.000 marks « comptant ». Il « paie » cette somme au moyen d'un transfert de son compte à celui du débiteur. Si tous deux ont la même banque, il n'est besoin que d'un simple virement ; ont-ils des banques différentes, le transfert a lieu, non pas au moyen d'argent, mais par une balance dans l'opération des compensations (clearing). Ou encore le prêteur endosse une traite à l'emprunteur. Dans les premiers cas il lui cède une partie du capital pour lequel sa banque est sa débitrice, dans le second il se porte garant de la dette vis-à-vis de tout tiers qui a pris la traite en lieu de paiement. Chaque fois l'emprunteur reçoit une créance sur lui : dans les premiers cas il perd une créance qu'il avait lui-même sur la banque, dans le dernier il établit une créance sur lui-même. C'est toujours du capital qui s'échange contre du capital, jamais de l'argent contre du capital ; même dans les cas très rares où la monnaie entre en jeu, elle n'est que la

mesure de la valeur économique relative des objets de valeur d'ordre supérieur qui se trouvent échangés. C'est toujours un titre légal à une participation au monopole de classe qui passe temporairement de la disposition du détenteur à la disposition d'un tiers.

Il est évident que l'emprunteur peut à son gré « transformer » en argent ce capital qui lui est cédé. Mais le cas se présente de plus en plus rarement. Il « achète » des biens : s'il est entrepreneur, les biens et les services d'acquisition nécessaires en vue de l'augmentation de la base matérielle ; s'il est seulement consommateur, les biens et les services d'utilisation dont il a besoin : l'Etat, par exemple, achète des uniformes ou des cuirassés. Mais même alors tous deux paient avec le capital qu'ils ont emprunté, et une faible partie seulement est soldée avec de l'argent proprement dit, monnaie métallique ou monnaie de papier. La banque endosse les traites tirées par les fournisseurs jusqu'à concurrence de l'avoir de l'entrepreneur et ce dernier paie, avant l'échéance, avec des traites sur les clients qui lui ont acheté le produit fabriqué. Et l'Etat paie au moyen d'un transfert de son compte de virement aux comptes de ses gros fournisseurs, lesquels « tirent » sur lui à leur tour.

Ce qui fait loi ici entre les différentes personnes économiques fait loi également pour les sociétés économiques dans leur ensemble. Ici aussi l'argent en tant que bien matériel ne joue dans les périodes normales qu'un rôle insignifiant et l'échange, bien que mesuré en argent, s'effectue sans le moindre mouvement d'argent mais directement en parcelles de capital.

Le mouvement international des objets de valeur d'ordre inférieur est effectué presque entièrement de cette manière : nous avons déjà mentionné que les 95/100 sont accomplis au moyen de « remises » et que les faibles reliquats seuls sont soldés par des envois d'or. Dans ces derniers cas même il s'agit surtout d'or qui, en qualité de *marchan-*

*dise*, change de propriétaire ; soit parce que la société économique nationale importatrice doit, pour une raison quelconque, augmenter son stock de moyens d'échange ; soit que l'industrie d'orfèvrerie ait besoin de plus de matière première. Il est naturellement très difficile de découvrir en ce qui concerne chaque envoi d'or s'il doit servir à la balance de paiement comme moyen d'échange ou à l'utilisation comme marchandise. Au point de vue rigoureusement théorique pourtant, il est certain qu'une partie de l'importation et de l'exportation d'or notées par la statistique commerciale, rentrerait plutôt en qualité de marchandise dans le « commerce spécial », comprenant d'après la statistique l'échange de marchandises, que dans le « commerce général » dans lequel est classé le commerce des métaux précieux.

Dans les sociétés économiques développées le mouvement des objets de valeur d'ordre inférieur à l'intérieur de chaque nation se passe également de plus en plus de l'argent comme moyen d'échange intermédiaire et emploie l'échange direct au moyen de parcelles de capital. Ce fait a trouvé son expression la plus grandiose en même temps que la plus simple comme mécanisme, dans le système des *chambres de compensation* (clearing house) des banques entr'elles, système qui, jusqu'à présent, sert surtout à la circulation nationale, mais gagnera sûrement peu à peu aussi la circulation internationale. La fondation de succursales de banques à l'étranger (« Deutsche Bank » à Londres) prépare la voie à cette extension.

Les représentants de toutes les banques associées en vue de ces opérations se réunissent dans la « chambre de compensation », chacun muni des chèques et des traites payables à ce jour qu'il apporte à l'« encaisse ». Chaque banque est à la fois créditrice et débitrice des autres banques : les sommes, qui se montent souvent à des centaines de millions, sont balancées, et les différences, les « soldes », sont compensés par un virement de parties effec-

tué par la banque centrale sur les comptes des différentes banques. Chaque banque inscrit alors les créances ou les dettes de chacun de ses clients sur la page « doit » ou « avoir » ; — et cette énorme circulation d'échanges est compensée sans qu'il soit besoin de remuer un centime d'argent véritable, monnaie métallique ou billets de banque.

Tout ceci est si clair que l'ancienne erreur semble à peine compréhensible. L'emploi courant de termes impropres ne suffit pas seul à l'expliquer, il vient s'y ajouter encore une confusion assez facile à comprendre. Le praticien sans connaissances théoriques confond en général la notion de l'argent avec les parcelles de capital d'une espèce particulière que l'on pourrait nommer le « *capital liquide* ». Ce capital est acquis avec la partie de l'« épargne » qui doit pouvoir être transformée rapidement en monnaie ou en d'autres objets de valeur d'ordre inférieur.

L'« *economical man* » ne songe pas le moins du monde à garder en caisse plus d'argent comptant qu'il n'a besoin pour les paiements directs en espèces, par exemple pour les salaires de ses ouvriers et les achats chez les petits détaillants. « Il ne laisse pas l'argent dormir », mais, avec le montant de la vente de ses produits, il achète, le plus souvent aussi sans intervention d'argent, des parcelles de capital d'une banque, s'arrangeant de telle sorte qu'il peut à chaque instant disposer de l'« argent comptant » nécessaire, c'est-à-dire le plus souvent d'une créance échue. A cet effet il acquiert avec une partie de son produit la parcelle de capital de l'« argent journalier », c'est-à-dire une somme qu'il peut retirer à chaque instant sans avis préalable et avec les autres parts de son produit des parcelles de capital payables après avis préalable dans un délai de 3 mois, 6 mois ou un an. Plus le délai d'échéance est long et plus l'intérêt que donne la banque est élevé, puisqu'elle en tire alors de son côté plus de profit. Cet argent, cette monnaie, n'est pas à pro-

prement parler de l'argent, mais du capital, une créance sur la banque, une participation à sa part du monopole de classe. Les clients de la Banque de Leipzig se sont aperçus à leurs dépens, lors de la faillite Treber, que l'argent qu'ils avaient dans cette banque n'était pas le moins du monde de l'« argent », mais une créance dont la valeur se trouvait subitement réduite au minimum.

Il est néanmoins facile de comprendre que les commerçants considèrent cet argent, notamment l'argent déposé contre un compte de banque et payable sur chèque à vue, comme de l'argent effectif. Tant que la banque ne suspend pas ses paiements, c'est aussi, dans la pratique, de l'argent véritable ; un particulier pourrait presque appeler sa banque son coffre-fort, dans lequel il puise au fur et à mesure de ses besoins. Mais malgré tout, le *pouvoir de disposer* de l'argent n'est pas encore l'argent lui-même.

Il est également impropre de désigner dans une terminologie scientifique ainsi qu'on le fait couramment par « marché de l'argent », le marché des capitaux liquides. Si le marché du drap est là où l'on échange le drap, le marché des services là où l'on échange les services, le marché de l'argent est le marché où l'on fait le commerce de la marchandise-argent, c'est-à-dire la circulation entre les mines d'or et les hôtels des monnaies, les orfèvres, les banques d'émission, etc., effectuée par les affineurs d'or, les arbitragistes, les entreprises de transport et d'assurance, etc. Désigner par marché de l'argent le marché des créances de capital liquide n'est pas seulement faux au point de vue de la terminologie, c'est aussi un usage dangereux, parce qu'on arrive insensiblement à considérer le capital liquide comme de la monnaie proprement dite, monnaie métallique ou monnaie de papier. C'est cette confusion qui a rendu impossible jusqu'ici l'éclaircissement du problème des *crises*.

L'argent n'est donc ni capital social, ni capital privé, n'est ni un bien-outil auquel puissent être employés des

ouvriers libres moyennant un salaire de monopole, ni une participation au monopole de classe. La possession d'argent comptant permet seulement d'acheter toutes ces choses tout comme il permet d'acheter des cigares. Il n'y a dans toutes ces opérations absolument rien de mystérieux : il suffit de pouvoir et surtout de vouloir reconnaître la réalité à travers les voiles qui la déguisent.

## B. Psychologie du capitaliste.

### I. L'instinct du gain.

Le capitaliste — et nous comprenons avec Marx sous cette dénomination tous les gros propriétaires, y compris les propriétaires du sol — possède une psychologie caractéristique, qui est strictement déterminée par son milieu. Il vit dans un ordre social qui non seulement est saturé de positions de force, mais qui bien plus est fondé sur ces positions. Et ceci lui impose dans le calcul et la spéculation un rationalisme économique beaucoup plus accentué que celui dont fait montre l'« economical man » appartenant à un ordre social différent. Sombart confond la cause et l'effet lorsqu'il fait provenir le capitalisme de la tenue des livres en partie double. C'est au contraire l'atmosphère capitaliste qui a rendu indispensable cette tenue des livres et cela pour une raison évidente : le rapport entre l'offre et la demande est déterminé de façon tout autre et surtout beaucoup plus exactement sur les marchés des positions de force que sur les marchés des biens et des services.

Sur ces derniers, ainsi que nous l'avons établi, les forces agissant du côté de la demande sur le rapport de la rareté économique échappent, en tant qu'extra-économiques, à la détermination par la science de l'économie : elle ne peut expliquer pourquoi l'homme empirique cherche à s'emparer justement de tel objet comme moyen de satisfaction.

Mais à y bien regarder, ceci ne s'applique dans toute sa

rigueur qu'aux valeurs d'utilisation ; lorsque le but est donné, la direction de l'effort vers un bien utilisable en dernière instance, le moyen est, sous certaines conditions sociales, également donné : c'est l'effort dirigé vers le bien d'acquisition reconnu comme le moindre moyen d'acquisition. L'acquisition doit-elle avoir lieu par le travail, le meilleur bien-outil sera désiré et acquis ; doit-elle avoir lieu par l'échange, c'est l'argent qui est désiré et acquis.

A mesure que l'économie sociale se développe, c'est-à-dire à mesure que la société se groupe autour de son marché avec une intégration et une différenciation toujours croissantes, le moyen d'échange, le représentant universel de la valeur, l'argent se presse de plus en plus au premier plan de l'effort économique. Ici, en effet, les biens-outils ne servent plus qu'exceptionnellement à procurer à leur possesseur les biens derniers nécessaires à son économie personnelle, mais ils lui servent, par contre, à acquérir des biens d'échange, c'est-à-dire des biens d'acquisition avec lesquels on se procure l'argent, et enfin, par l'entremise de cet argent, les valeurs d'utilisation désirées.

Dans l'économie pure, où toute inégalité choquante et permanente des revenus et des fortunes susceptible de favoriser la formation de classes sociales est impossible, on ne peut jamais perdre de vue le fait que l'argent est seulement un moyen et non un but. Il représente une échelle de besoins relativement limitée, la « subsistance convenable », c'est-à-dire un ensemble de biens consommables en dernière instance. Tel était le cas, par exemple, dans l'économie pure du moyen âge : tous les savants qui ont spécialement étudié cette époque, semblent être d'accord sur ce point. Sombart insiste sur ce fait, que les cultivateurs, les artisans et les marchands de cette époque, contrairement à ce qui a lieu dans l'économie capitaliste, ne cherchaient qu'à s'assurer une subsistance convenable, une certaine aisance et rien de plus ; Knapp constate que « le moyen âge

n'a pas connu l'instinct du gain » ; et Karl Marx exprime la même idée sous une autre forme en disant qu'à cette époque de « production simple de marchandises », le processus de production avait lieu selon la formule M-A-M (Marchandises-Argent-Marchandises) alors qu'il a lieu aujourd'hui dans la société capitaliste selon la formule A-M-A, partant de l'argent pour revenir à l'argent, le véritable but final du capitaliste.

Ce contraste existe en effet. Evidemment, le possesseur capitaliste de positions de force cherche à obtenir aussi *en dernière ligne* des valeurs d'utilisation, et ici aussi l'économie est incapable d'établir lesquelles de ces valeurs il souhaite : mais ce dernier but est chez lui beaucoup moins conscient. Le moyen lui apparaît toujours davantage comme le but absolu ; l'argent, la monnaie devient de plus en plus le représentant universel de la valeur, le moyen permettant de se procurer non pas une valeur spéciale mais des valeurs en général. Que l'on nous permette une comparaison : quiconque examine à travers une grille un objet un peu éloigné, une maison par exemple, ne peut voir distinctement que la grille ou la maison, nos yeux étant construits de telle sorte que nous ne pouvons les « mettre au point » que pour une distance déterminée. Nous voyons la grille distinctement et la maison vaguement ou vice versa. De même, dans l'économie pure, l'« economical man » dirige son regard, ses pensées sur les biens d'utilisation constituant sa subsistance convenable et non sur l'argent qui n'a d'importance ici que comme bien d'acquisition ; dans l'économie capitaliste, au contraire, l'« economical man » a devant les yeux le moyen qui lui apparaît comme but et ne distingue que vaguement les valeurs dernières que ce moyen permet d'acquérir. Ici, en effet, par suite des grandes inégalités des revenus et des fortunes, l'argent représente le pouvoir de disposer d'un ensemble indéterminé de biens et de services de toute sorte.

C'est pourquoi l'instinct dominant de la société capitaliste, même en ce qui concerne les relations économiques entre les hommes, est l'« instinct du gain », la « cupidité », l'*auri sacra fames*, la « Fockerei » de Luther (expression forgée avec le nom des plus grands exploiters du temps, les Fugger). Ceci fait loi pour chaque forme de la société capitaliste, pour l'économie esclavagiste comme pour l'économie capitaliste échangeiste de nos jours. Et l'on ne saurait avoir un témoignage plus frappant de l'origine politique de notre économie, que cette puissance illimitée de l'instinct du gain qui est une manifestation normale du moyen politique ; dans le pillage par le moyen politique élémentaire c'est le vol, et dans l'imposition poussée aux dernières limites des facultés prestatives par le moyen politique organisé, c'est l'État.

Nous avons déjà établi dans le fondement méthodologique, en analysant l'école historique, que, sous les conditions de l'économie politique, l'« economical man », qui choisit partout le moindre moyen, se présente à nous comme le « homo sapiens lombardstradarius ». Ici, mais ici seulement, les conditions sont données sous lesquelles l'instinct du gain dans sa forme la plus crasse détermine les buts économiques que se pose le « capitaliste ».

Cette motivation psychologique se manifeste plus clairement que partout ailleurs sur le marché des positions de force. Ici l'effort économique tendant vers le moindre moyen en vue du plus grand résultat, atteint sa plus haute précision quantitative dans le calcul et la spéculation. L'« economical man » n'acquiert une position de force que lorsque ses calculs lui font paraître probable qu'elle lui rapporte plus qu'elle ne lui coûte. Il est donc possible de reconnaître ici les facteurs qui agissent sur la rareté économique du côté de la demande : ce ne sont pas comme sur les marchés des biens et des services d'utilisation, des « besoins » indéterminés de toute sorte qu'ils veulent satis-

faire, mais un besoin d'une espèce exactement déterminée, le besoin d'argent et de valeurs monétaires : ce besoin que les théories se sont plus jusqu'ici à appeler le « besoin économique ».

## II. Psychologie de la concurrence.

### *La concurrence pacifique et la concurrence hostile.*

(Friedlicher Wettbewerb und feindlicher Wettkampf)

Toute économie de marché est une concurrence. La différence fondamentale qui existe entre la psychologie de l'économical man dans l'économie politique et dans l'économie pure doit donc se révéler le plus clairement dans le caractère de la concurrence sous ces deux régimes. Et il existe en réalité un contraste des plus frappants : *dans l'économie pure règne la concurrence pacifique, dans l'économie politique la concurrence hostile.*

Ce contraste m'est apparu pour la première fois au cours de mes études sur les associations coopératives. Je récapitulerais ici la suite des idées qui m'ont conduit finalement à ce résultat, moins pour satisfaire un besoin d'exactitude historique que pour une raison beaucoup plus importante. Les associations coopératives sont en effet pour la méthode déductive les meilleurs objets d'observation ; elles sont en effet des unions de personnes économiques associées en vue de buts exclusivement économiques : le principe économique gouverne uniquement et n'est détourné par aucune influence extra-économique. Aussi la psychologie sociale déduite du principe de l'intérêt personnel se laisse-t-elle étudier dans les meilleures conditions sur ces libres unions économiques.

### a) Psychologie de la société coopérative.

La division traditionnelle de la science économique en théorie de la production et théorie de la distribution remplit la condition indispensable d'une bonne classification, elle oppose des parties totalement différentes et épuise le contenu du tout.

Pour cette raison la division en usage jusqu'à ce jour des sociétés coopératives en deux groupes : coopératives de production et coopératives de distribution, semble au premier abord légitime ; elle semble être une application à ce cas particulier du principe général de classification. Parmi les sept formes principales de coopératives urbaines l'on n'en compte pas moins de six qui rentrent dans un premier groupe : les sociétés coopératives de consommation, de crédit mutuel, de construction, et les trois espèces d'associations d'artisans moins importantes au point de vue économique : coopératives de travail, de matières premières et de magasins. Le groupe productif ne comprend qu'une forme : la société coopérative de production. Les premières s'occupent de la distribution, dispensant à leurs membres aliments, argent, logements, etc., la dernière s'occupe de la production. Tout ceci semble fort clair.

Et pourtant cette division ne peut être acceptée. Examinées de plus près les coopératives se séparent spontanément en deux groupes de composition toute différente, se distinguant l'un de l'autre par la marche diamétralement opposée de leur développement. Les sociétés du premier groupe offrent, dans la plupart des cas, le tableau d'une prospérité facilement et rapidement acquise, alors que le second groupe n'arrive que dans des cas très rares à un certain degré de développement, toujours très restreint. Les premières ont partout la tendance d'augmenter indéfiniment le nombre de leurs membres en facilitant les conditions

d'admission, les secondes présentent à mesure qu'elles se développent une tendance tout à fait opposée et s'efforcent de rendre l'admission plus difficile, l'interdisant par leurs statuts ou du moins pratiquement. Les premières conservent leur constitution démocratique appropriée à la société coopérative que les dernières s'empressent de remplacer par une constitution autocratique.

Au premier groupe, que nous nommerons provisoirement le groupe « ouvert », appartiennent cinq des sociétés coopératives urbaines, toutes celles de la distribution à l'exception de la coopérative de magasins. Cette dernière forme, avec la société coopérative de production industrielle, le second groupe que nous nommerons le groupe « fermé ». Chose remarquable, la société coopérative de production agricole doit être séparée de sa sœur industrielle pour être affectée au groupe « ouvert ». Et, chose plus remarquable encore, il est à noter qu'une forme historique de société coopérative industrielle, la corporation, a appartenu pendant sa première période, allant environ jusqu'à l'an 1400, au groupe ouvert et dans sa seconde période, jusqu'au commencement de la liberté de l'industrie, au groupe fermé de ces sociétés.

Une « classification naturelle » des sociétés coopératives devrait donc correspondre à ces différences vitales, biologiques pour ainsi dire : et le système actuel, qui sépare arbitrairement les parties semblables et assemble les parties hétérogènes, doit forcément être faux. Un examen un peu plus attentif montre en effet, ainsi que je l'ai déjà indiqué, que c'est uniquement au moyen de sophismes que l'on a pu défendre une telle classification. On a dénaturé le sens du mot « distribution ». Ce terme, opposé à production, désigne l'ensemble des lois selon lesquelles s'accomplit la *répartition* de la provision totale des biens entre les trois classes d'êtres humains tirant le principal de leurs revenus du gain du capital, de la rente foncière ou du salaire ; mais ici il a été employé avec une signification toute diffé-

rente. Il signifie l'acte de la *remise* aux individus des parties de cette provision déterminées selon ces lois. Or, toutes les écoles sont unanimes à reconnaître que ceci constitue le dernier acte de la *production* ; le boucher qui remet son morceau de viande au client, le détaillant qui lui remet des denrées, le banquier qui lui remet de l'argent sont tous, lorsqu'ils accomplissent ces actions, non des distributeurs mais des producteurs. Et dans ce sens, par conséquent, la production et la distribution ne sont pas opposées mais identiques, et il n'est pas admissible de les employer comme principe de classification.

Il ne sera pas facile de remplacer ce système défectueux par un système juste, « naturel ». Et il sera sûrement impossible de trouver du premier coup la solution cherchée. Le contraste paradoxal existant entre la société coopérative de production industrielle et la société coopérative de production agricole et surtout l'évolution plus contradictoire encore de la corporation ne laissent que peu d'espoir d'arriver immédiatement à résoudre le problème.

Il nous faudra donc nous rapprocher pas à pas de la solution cherchée et examiner séparément les subdivisions qui se forment naturellement. Lorsque nous regardons séparément les sociétés coopératives urbaines de notre époque, nous découvrons immédiatement une classification tout à fait satisfaisante : les cinq sociétés coopératives des groupes ouverts sont des unions de personnes économiques qui achètent en commun des marchandises sur le marché pour les répartir ensuite entre leurs membres. Les deux espèces qui forment le groupe fermé ; la société coopérative de production industrielle et la coopérative de magasins, sont au contraire des unions de personnes économiques qui préparent des marchandises entre eux pour les mettre ensuite en vente sur le marché. Les premières sont des sociétés coopératives d'acheteurs, les secondes des sociétés coopératives de vendeurs.

## b) Acheteurs et vendeurs.

Ceci nous trace le chemin à suivre dans notre étude. La clef du problème doit être cherchée dans la psychologie économique des acheteurs d'une part, et des vendeurs d'autre part.

La psychologie des acheteurs et des vendeurs a déjà été utilisée dans un certain but par la théorie classique, qui en a déduit la grandiose théorie de la concurrence amenant la régulation spontanée de l'économie de marché, théorie que nous avons déjà eu l'occasion d'étudier.

Mais cette théorie est insuffisante. Elle observe seulement les relations entre chaque vendeur et chaque acheteur ou entre la totalité des acheteurs d'une marchandise et la totalité des vendeurs de cette même marchandise. Elle ne s'occupe pas des relations d'intérêt qui existent entre tel acheteur particulier et les autres acheteurs de la même marchandise et de l'autre côté entre tel vendeur particulier et les autres vendeurs de la même marchandise. Et pourtant c'est bien là que règnent les différences, voire même les contrastes les plus frappants. Ces différences sont les suivantes.

L'acheteur (nous parlons uniquement ici du « dernier » consommateur et non du revendeur qui est un vendeur), l'acheteur est intéressé au prix d'un grand nombre de marchandises, non seulement de toutes celles dont il a habituellement besoin pour son « standard of life », mais aussi des marchandises succédanées dont il pourra se servir lorsque les objets satisfaisant généralement ses besoins auront atteint un prix trop élevé. C'est pourquoi, si nous laissons de côté le cas extrême d'une famine, la hausse des prix d'une de ces marchandises peut bien menacer son confort mais jamais son existence. Il peut souffrir, souffrir durement parfois, lorsqu'il lui est difficile ou même impossible d'obtenir la satisfaction d'un de ses besoins habituels et qu'il doit se contenter

de succédanés de moindre qualité, de moindre utilité finale ; mais son existence n'est jamais menacée de ce fait.

Tout au contraire, l'intérêt du vendeur (nous parlons ici uniquement du vendeur des villes de notre société capitaliste) n'est attaché qu'au prix d'un petit nombre de marchandises, le plus souvent même à celui d'une seule et par conséquent il y est attaché par des liens indissolubles : ce sont les marchandises qu'il fabrique ou qu'il a achetées afin de les revendre.

Cet intérêt très différent qu'attachent l'acheteur et le vendeur au prix d'une marchandise particulière se manifeste dans la lutte pour le profit.

L'acheteur n'est intéressé qu'à la somme de profit qui lui revient pour la quantité de marchandises qu'il utilisera lui-même ; c'est une limitation individuelle et très étroite. Le vendeur, au contraire est intéressé, au profit total, c'est-à-dire à la somme de profit qui lui revient pour la totalité des marchandises qu'il a apportées sur le marché. C'est une limitation sociale fort large, qui ne s'exerce aucunement sur l'unité du produit.

De là découlent les différences les plus importantes entre les relations de l'acheteur vis-à-vis de la totalité des acheteurs d'une part — et du vendeur vis-à-vis de la totalité des vendeurs d'autre part, différences que l'ancienne doctrine n'a pas remarquées, mais qui sont d'une importance capitale pour notre problème touchant l'attitude diamétralement opposée des unions d'acheteurs et des unions de vendeurs.

Nous étudierons la question sur les cas extrêmes qui stimulent le plus fortement l'intérêt des deux catégories ; nous observerons la psychologie des acheteurs lorsque les prix s'élèvent et celle des vendeurs avec les prix qui baissent.

Lorsque les prix sont en hausse, la totalité des acheteurs a intérêt à voir augmenter l'offre ou diminuer la demande.

Aucun membre de la classe des acheteurs n'a comme tel une influence directe sur l'augmentation de l'offre. Tout ce que la totalité peut par conséquent attendre de ses membres est que chacun fasse ce qui est en son pouvoir, c'est-à-dire que chacun, par la réduction de sa propre consommation, diminue autant que possible la demande collective.

L'intérêt privé de chaque acheteur le pousse également à cette même action et l'y contraint même ordinairement avec une force irrésistible. S'il ne veut pas porter le désordre dans son budget total, il lui faut restreindre sa consommation d'une marchandise lorsque son prix s'élève, soit en achetant une moindre quantité de cette marchandise, soit en ayant recours à l'emploi de succédanés.

*La collectivité des acheteurs et l'acheteur individuel sont par conséquent entièrement solidaires l'un de l'autre.*

Examinons maintenant les vendeurs.

En tant que collectivité leur intérêt est, lorsque les prix sont en baisse, que la demande augmente et que l'offre diminue. Aucun membre de la classe des vendeurs n'a comme tel d'influence directe sur la demande. Tout ce que la totalité peut par conséquent attendre de ses membres est que chacun fasse ce qui est en son pouvoir, c'est-à-dire qu'il diminue sa production afin de restreindre l'offre dans la mesure du possible.

Or, l'intérêt privé du vendeur individuel le pousse justement à l'action contraire, l'y contraint même généralement avec une force irrésistible ; il est forcé d'*augmenter* autant que possible sa production et par suite l'offre totale. Il y est contraint par les raisons suivantes.

Nous avons vu que le revenu du vendeur capitaliste (entrepreneur) est, abstraction faite de son salaire d'entrepreneur, le produit réalisé sur l'unité de marchandise multiplié par le chiffre d'unités vendues. Il peut augmenter ce profit total de deux manières différentes : par l'augmenta-

tion du prix de l'unité, ou par l'augmentation du chiffre des unités vendues.

Quel moyen emploiera-t-il en cas de baisse de prix ? Préfèrera-t-il vendre moins d'unités à un plus haut profit ou en vendre plus à un moindre profit ? Quelle manière d'agir son intérêt lui impose-t-il ?

Lorsque le vendeur est maître du marché comme monopoleur, ou lorsque les vendeurs se sont engagés par contrat à une politique solidaire de production et de prix, ce qui a lieu dans les cartels, les syndicats et les trusts, le producteur choisira le moyen consistant à diminuer la production et à maintenir le prix. Mais lorsqu'il n'existe ni monopole ni convention, il est *forcé* de choisir l'autre méthode. Il n'a en effet aucune garantie que ses concurrents le suivront dans la première voie ; il peut au contraire être presque certain que, s'il limite sa production, ils augmenteront la leur d'autant plus, afin de maintenir leur profit total aussi haut que possible : il vendra donc dans ce cas un nombre moins grand d'unités de marchandises, à un prix plus faible et son profit sera réduit des deux côtés. S'il choisit la seconde voie qui s'offre à lui, c'est-à-dire s'il augmente son offre, il a la possibilité de maintenir son profit total en écoulant un nombre plus élevé d'unités de marchandises à un prix inférieur ; et au delà de ce résultat une chance de « tuer » ses concurrents et d'obtenir ainsi le monopole qui seul peut le préserver à l'avenir de la répétition de complications aussi graves, et lui permettra, de plus, de se faire indemniser de ses pertes par le consommateur désormais en son pouvoir. Il est donc contraint en général de faire l'opposé de ce que la totalité des vendeurs doit souhaiter. *La collectivité et les individus ne sont pas solidaires ici et leurs intérêts ont diamétralement opposés.*

Une partie de notre problème est résolue maintenant : les circonstances entièrement différentes des unions d'acheteurs d'une part et des unions de vendeurs d'autre part

découlent inévitablement de l'harmonie des premières et de la désharmonie des secondes.

Ceci ne présente pas seulement un intérêt théorique. Depuis un siècle des philanthropes bénévoles se sont efforcés sans cesse et à grand renfort d'énergie et d'argent de créer des sociétés coopératives ouvrières de production industrielle, desquelles un penseur aussi pondéré que Schulze-Delitzsch n'attendait rien moins que la solution de la question sociale : nous avons ici la raison pour laquelle toutes ces tentatives sont infailliblement vouées à l'insuccès, et il faut espérer que l'on ne gaspillera plus de moyens précieux à la poursuite de cette utopie.

Mais ce résultat pratique disparaît à côté de l'énorme portée théorique de la connaissance que nous avons acquise ici. Tout d'abord elle fait table rase de la fable de l'« esprit coopératif ». On a attribué après coup aux pionniers des sociétés coopératives de consommation des qualités morales toutes particulières, en reprochant amèrement, d'autre part, aux fondateurs des sociétés coopératives de production l'absence des mêmes qualités. Notre démonstration, en établissant que l'esprit coopératif loin d'être la cause du succès de la société coopérative d'acheteurs, n'est que la conséquence de leur organisation harmonieuse, met l'appréciation morale en dehors de la question. Autant que je puis en juger, *c'est la première fois que l'on est parvenu à expliquer les actions des hommes comme uniquement déterminées par le milieu* ; et ce résultat nous ouvre également la perspective d'une réussite possible dans d'autres cas encore, et même sur un champ plus vaste que celui de l'économie humaine.

En ce qui concerne la théorie de l'économie de marché, nous avons déjà obtenu un résultat qui, s'il n'ouvre pas d'aussi vastes perspectives, dépasse néanmoins l'explication du problème particulier qu'il est maintenant possible de résoudre.

Le contraste que nous avons remarqué entre les acheteurs et les vendeurs n'existe pas seulement dans les unions organisées, dans les sociétés coopératives, mais aussi dans tout agrégat fortuit. Et ceci vient jeter une nouvelle lumière sur la nature de la concurrence en général.

Nous commençons à comprendre pourquoi la concurrence des acheteurs a un caractère différent de celui de la concurrence des vendeurs, pourquoi elle est de nature plus pacifique. Les acheteurs, par exemple, se communiquent volontiers mutuellement la provenance de marchandises avantageuses, alors que les vendeurs gardent jalousement le secret de tous les avantages de production et de débouchés. La raison en est que les vendeurs, dans les conditions normales de l'économie capitaliste, se trouvent dans la situation dans laquelle se trouveraient les acheteurs dans le cas d'une famine. Non seulement leur confort, mais leur existence même, dépend du prix d'une unique marchandise à laquelle leur intérêt est attaché par des liens indissolubles. La différence dans les mobiles et dans les actions collectives qui en résultent est si grande qu'il est indispensable de les distinguer dans la terminologie au lieu de les confondre dans le terme « concurrence », qui efface tous les contrastes et en rend la compréhension plus difficile. J'ai proposé de nommer la forme de concurrence qui règne entre les acheteurs « concurrence pacifique » (*friedlicher Wettbewerb*) et « concurrence hostile » (*feindlicher Wettkampf*) la seconde forme, la concurrence des vendeurs.

### c) Industriels et agriculteurs.

Voyons maintenant jusqu'à quel point notre solution partielle nous aidera à comprendre aussi les conditions des sociétés coopératives non-urbaines de notre époque, ainsi que l'évolution paradoxale des corporations. Occupons-nous

tout d'abord de la société coopérative de production agricole. Pourquoi est-elle « ouverte » pendant que sa sœur de l'industrie fait partie du groupe des sociétés « fermées » ?

La réponse est facile. Les mobiles économiques des vendeurs agricoles présentent une très grande ressemblance sinon une identité parfaite avec ceux des acheteurs.

Le caractère de la concurrence entre les agriculteurs en est déjà une preuve. Ainsi que nous l'avons vu, elle présente tous les traits d'une concurrence pacifique sans la moindre trace de concurrence hostile. C'est un fait bien connu que les agriculteurs, à l'opposé des industriels, se communiquent avec empressement les découvertes techniques et les lieux de provenance des marchandises avantageuses. La parfaite cohésion de leurs unions politiques peut également être ramenée à cette absence absolue de contrastes économiques dissolvants.

Cette harmonie provient de ce que les agriculteurs sont mûs dans leur conduite réciproque par les mêmes motifs qui dirigent les acheteurs. *Entre eux aussi c'est la concurrence pacifique qui règne, et non la concurrence hostile.*

La lutte de la concurrence dans l'industrie est menée, si nous faisons abstraction des moyens illégaux et immoraux, exclusivement par l'offre au rabais, chaque producteur offrant à un prix un peu plus bas que l'autre. Cette lutte de bon marché n'est possible que sur le terrain industriel. Le prix est fixé ici à la longue par le coût de reproduction de l'unité de marchandise dans l'entreprise la mieux équipée entrant en concurrence sur le marché, que cette supériorité soit due à une situation plus favorable (proximité du marché, forces de travail ou moyens de production moins coûteux, relations avantageuses), à l'outillage capitaliste ou même à la capacité ou à l'énergie de son chef. L'évolution tend donc constamment ici à une baisse des prix marchant simultanément avec l'augmentation de la population, les progrès de la division du travail et les perfectionnements

techniques. Le mouvement du prix est plutôt le résultat de l'offre des producteurs de marchandises que de la demande de la clientèle. La clientèle subit les bas prix plutôt qu'elle ne les impose, — il n'est évidemment pas question ici du marché isolé où le rapport entre l'offre et la demande est purement accidentel. Le facteur principal de la formation des prix est la concurrence des vendeurs luttant de bon marché et non la concurrence des acheteurs renchérissant l'un sur l'autre.

Il en est tout autrement dans l'agriculture. Le prix est fixé ici à la longue par le coût de reproduction de l'unité de marchandise dans l'exploitation la moins bien outillée, qui, dans les conditions existantes, est encore nécessaire à l'approvisionnement du marché, que cette infériorité provienne de la situation (frais de transport plus élevés) ou de la qualité du sol. Au cours de l'évolution, les prix s'élèvent donc régulièrement avec l'augmentation de la population et la croissance des villes, c'est-à-dire du marché agricole. Le résultat est donc qu'à la longue, — il n'est pas question ici du marché particulier, où le rapport de l'offre et de la demande est purement accidentel, — les vendeurs subissent les prix élevés plutôt qu'ils ne les imposent ; le facteur important de la formation des prix est la concurrence des acheteurs qui renchérissent l'un sur l'autre et non celle des vendeurs luttant de bon marché.

Ce qui nous intéresse spécialement ici c'est la manière dont se comportent entr'eux, d'une part les vendeurs de la marchandise industrielle, d'autre part les vendeurs de la marchandise agricole.

Dans l'industrie chaque producteur capitaliste de marchandises s'efforce de rejeter son concurrent hors du marché — dans l'« économie pure », ainsi que nous verrons plus loin, ce sont d'autres lois qui gouvernent. Son arme est l'offre au rabais. Avec cette arme le manufacturier exproprie l'artisan, le fabricant les exproprie tous deux, le

gros capitaliste écrase le petit. Les entreprises se développent ainsi sur une échelle toujours plus grande, le capital se *concentre* de plus en plus, c'est-à-dire grandit par l'accumulation du profit ; et en outre il se *centralise* de plus en plus par la fusion d'un grand nombre de capitaux en un unique capital total.

Comme il ne peut être question de lutte de bon marché dans l'agriculture — abstraction faite de conjonctures particulières sur des marchés particuliers — cet unique moteur de la lutte des prix y fait entièrement défaut. Le propriétaire individuel, serait-il le plus puissant magnat, n'a aucune possibilité d'abaisser de façon permanente le prix-courant du blé et du bétail, car sa production disparaît comme une goutte d'eau dans l'océan des récoltes totales. Vend-il ses produits au-dessous du prix courant, il fait uniquement par là un cadeau à l'acheteur ou au meunier et peut tout au plus influencer un marché local isolé ; mais il ne touche pas de façon permanente au prix-courant lui-même, car ce dernier est fixé par le rapport entre la demande totale et l'offre totale. Seul un trust mondial du blé pourrait influencer le prix pendant un certain temps : et même un trust de cette espèce ne travaillerait certainement pas à vendre meilleur marché que les outsiders, car ses pertes dans ce dernier cas seraient loin d'être compensées par les gains possibles.

Dans ces conditions l'intention même de la lutte de bon marché, la disposition psychologique à la concurrence hostile, n'existe pas chez les agriculteurs. Là où nul n'est en concurrence avec son voisin, où nul ne peut espérer arriver par l'écrasement de ses compagnons à obtenir le monopole du marché et le pouvoir de fixer le prix de la marchandise, les hommes en tant que vendeurs de marchandises sont animés mutuellement de sentiments tout autres au point de vue économique. Leurs relations sociales ne nous intéressent pas ici. Chacun voit sans envie son

voisin obtenir le plus haut prix-courant possible, puisqu'il le reçoit également lui-même et qu'il ne peut le recevoir que si le voisin le reçoit aussi.

Les autres caractères distinctifs de l'« acheteur » s'appliquent également au cultivateur. Comme celui-là il est intéressé au prix d'un grand nombre de marchandises, loin d'être limité comme l'entrepreneur industriel à une seule ; aussi son intérêt n'est-il attaché que par de faibles liens au prix d'une marchandise particulière. Il produit diverses céréales, de la paille, du foin, des pommes de terre, des œufs, des bêtes de boucherie et de labour, parfois aussi du bois, de la tourbe, du vin, des fruits, etc. Le prix d'une marchandise baisse-t-il, celui d'une autre s'élève en compensation : il peut éviter les coups de la mauvaise fortune parce qu'il possède tout comme l'acheteur des *succédanés*. Il consommera une plus grande quantité de l'article en baisse et vendra une plus grande quantité de l'article en hausse. Et alors même que tous les prix tomberaient, l'*existence* du cultivateur non endetté, pas plus que celle de l'acheteur, ne peut être menacée par une situation normale du marché. Comme l'acheteur, il pourra tout au plus souffrir temporairement dans son confort, tandis que l'existence de l'entrepreneur citadin, même s'il n'est pas endetté, peut être détruite par une condition défavorable du marché.

Nous avons donc une analogie poussée très loin, sinon une pleine identité, entre les mobiles psychologiques du consommateur d'une part et ceux du cultivateur d'autre part. Et ceci explique le fait paradoxal, resté jusqu'ici mystérieux, de la prospérité constante qui règne sans exception dans les sociétés coopératives agricoles, y compris les sociétés coopératives de production d'ouvriers agricoles, prospérité présentant un contraste frappant avec la situation difficile des coopératives industrielles. Ici aussi la solidarité des intérêts particuliers et leur coïncidence avec l'intérêt collectif décident du sort de ces unions.

d) **La corporation de l'économie pure et la corporation de l'économie politique.**

Nous nous sommes rapprochés un peu plus encore de notre but en établissant que dans certains cas donnés les intérêts des vendeurs peuvent aussi se trouver en harmonie, de telle sorte que certaines unions de vendeurs puissent être également des unions « ouvertes ». Examinons maintenant la dernière partie de notre problème, la corporation.

Son évolution démontre qu'il peut y avoir des circonstances dans lesquelles les mobiles des vendeurs citadins sont identiques à ceux des vendeurs agricoles et des acheteurs de biens « derniers » à la ville comme à la campagne. Pour quelle raison l'association coopérative des artisans allemands est-elle demeurée jusqu'à la fin du xiv<sup>e</sup> siècle une corporation « ouverte », qui non seulement facilitait l'admission de nouveaux éléments tant soit peu appropriés, mais encore s'efforçait de la rendre obligatoire ? Pour quelle raison s'est-elle développée aisément, conservant son organisation démocratique ? Pour quelle raison est-elle devenue plus tard une union « fermée », dont la prospérité décrivit rapidement et pourquoi adopta-t-elle alors une organisation autocratique ?

Si notre calcul est juste nous devons trouver cette raison dans les différences entre acheteurs et vendeurs que nous venons d'exposer.

Cette cause ne peut résider que dans l'attitude du vendeur vis-à-vis du profit total. C'est là seulement en effet que la stricte détermination imposée par le milieu économique lui laissait une ombre d'initiative ; là il pouvait « spéculer » en théorie du moins, et décider s'il était préférable de maintenir son profit total en vendant peu de marchandises à un prix élevé ou en vendant beaucoup à bas prix ; et c'est là égale-

ment que nous avons trouvé les causes de la désharmonie existant entre son intérêt individuel et l'intérêt de la collectivité des vendeurs.

Quelle a été l'attitude du maître de corporation vis-à-vis du profit avant et après cette transformation de la corporation ?

Sur ce point, autant que je sache, tous les économistes de l'école historique sont entièrement d'accord. Durant la première phase le maître ne percevait aucun profit, ni sur l'article isolé, ni sur le produit total : le profit est un phénomène capitaliste qui n'appartient qu'à la période qui suivit la transformation, à la seconde période de l'existence corporative.

La *première période* est caractérisée par une organisation du marché des services entièrement différente de notre conception actuelle. Dans l'industrie urbaine règne un manque de bras général. Dans ces conditions, pour parler avec l'ancienne théorie, « deux maîtres courent toujours après un ouvrier qu'ils essaient de s'assurer en renchérissant l'un sur l'autre », le salaire moyen se trouve de façon permanente à son niveau maximum, c'est-à-dire qu'il représente la valeur intégrale du produit du travail ; et il ne reste à l'employeur que son propre salaire, le salaire parfois très élevé d'une force qualifiée. C'est ce qui constitue le signe distinctif de la première période corporative.

Or, s'il ne reçoit pas de profit, le vendeur urbain ne songe pas à étendre sa production quand les prix baissent, pas plus que le consommateur n'a l'idée d'augmenter sa consommation quand ils s'élèvent. Il diminuerait par là son revenu, son salaire, de façon fort sensible. Et voudrait-il agir de cette façon irrationnelle que des raisons extérieures l'en empêcheraient : il lui manque en effet la condition indispensable qui aujourd'hui permet à l'entrepreneur d'augmenter son offre de façon presque illimitée : le pouvoir de disposer d'un aussi grand nombre d'ouvriers qu'il le désire. Le même état du marché du travail qui rend impossible le

profit, la condition psychologique permettant d'augmenter la production lorsque les prix sont en baisse, rend aussi impossible ici la condition matérielle de cette augmentation.

Il ne reste donc d'autre ressource au vendeur urbain de cette période que de faire précisément, lorsque les prix baissent, ce que doit désirer la collectivité de ses concurrents : réduire sa production ; de même que l'acheteur, lorsque les prix haussent, n'a d'autre ressource que de restreindre sa consommation. La collectivité et les individus sont solidaires et c'est pourquoi les unions de vendeurs de cette période sont des unions « ouvertes ».

C'est pourquoi aussi ce n'est pas la concurrence hostile qui règne entr'eux mais la concurrence pacifique. Pas plus que l'agriculteur, aucun vendeur ne peut penser ici à écraser ses concurrents pour conquérir le monopole. Le mobile et la possibilité de cette action font ici également défaut, comme il n'existe ni profit ni suroffre de la part d'ouvriers libres.

Par contre, l'individu peut s'efforcer d'augmenter son *revenu de travail* en attirant à lui les acheteurs sérieux par la bonne qualité et la perfection de son ouvrage. Et parce que cette méthode était, durant la période que nous étudions, la seule voie laissée ouverte à l'esprit d'émulation toujours si vivace des hommes, nous avons vu s'épanouir alors cette haute culture des arts et des métiers qui provoque aujourd'hui encore notre admiration et notre étonnement, et qui présente un contraste si frappant avec le brutal « *struggle for life* » que nos industries contemporaines sont contraintes de mener l'une contre l'autre par tous les moyens de la réclame et de la concurrence illicite.

Pendant la *seconde période* de l'existence de la corporation, au contraire, les conditions dominant le marché des services sont semblables à celles qui caractérisent notre organisation sociale actuelle : encombrement permanent d'ouvriers

libres. Sur ce point aussi, autant que j'en puis juger, il n'existe entre les historiens aucune différence d'opinions : seule la cause de ce phénomène est l'objet d'une controverse. La plupart, aveuglés par les opinions malthusiennes, y voient la conséquence d'une « surpopulation » générale.

Cette explication est évidemment fausse. Alors même que l'on serait en principe partisan de la théorie de la population, il est impossible de la faire intervenir ici. La transformation coïncide exactement en effet avec les énormes ravages qu'exerça la peste, la « mort noire », dans l'Europe entière. L'explication doit être cherchée ailleurs, elle doit être cherchée dans le bouleversement des conditions de la propriété et des revenus dans les campagnes. Ma théorie générale trouve ici son support historique le plus ferme et sa preuve la plus frappante.

La transformation de la corporation commence et progresse exactement dans la même mesure que se développe la *grande propriété domaniale* (Rittergut). Jusque-là le sol avait été occupé soit par des paysans cultivateurs, soit par des « seigneuries territoriales », dont les propriétaires touchaient une rente foncière fixe et non augmentable établie par le droit seigneurial (Hofrecht). Ce ne sont pas les « ouvriers », mais les *propriétaires*, qui reçoivent un revenu fixe : ce sont les *propriétaires* qui se trouvent sous une « pression constante ». Les cultivateurs du sol réalisent tous les avantages de la coopération croissante et se trouvent par conséquent sous une pression économique allant en diminuant. Aussi, en dépit de tous les oripeaux féodaux qui la déguisent, c'est l'économie « pure » qui règne ici. Nous en trouvons tous les caractères : mouvement migratoire très faible, densité croissante de la population rurale, tendance à revenir à la « dimension naturelle de la propriété rurale », c'est-à-dire diminution de la superficie moyenne de la propriété paysanne par suite des progrès de la coopération générale, croissance normale des villes, dans lesquelles

existent à peine quelques vestiges de rente locative et en même temps formation ininterrompue de nouvelles villes. Le salaire des dépendants représente exactement ou presque exactement le produit intégral de leur travail ; c'est à peine si nous trouvons une trace de profit et quelques restes inoffensifs de l'ancienne rente foncière datant du système féodal, laquelle non seulement n'augmente pas, mais encore diminue relativement au revenu et même en quantité absolue de façon appréciable, notamment là où elle est fixée en argent. Toutes les monnaies perdent en effet en titre et en poids par suite du faux monnayage en grande vogue à cette époque chez les petits princes souverains.

Mais à partir du milieu du XIV<sup>e</sup> siècle la *grande propriété foncière* moderne commence à se former dans les territoires allemands de colonisation à l'est de l'Elbe et plus loin encore à l'est, dans les pays slaves. La noblesse *accapare tous les terrains* qui ne sont pas encore occupés par les paysans-cultivateurs et écrase sous son joug les paysans déjà établis. La rente foncière s'élève, le revenu du paysan baisse et tombe même jusqu'au minimum physiologique. Nous avons là désormais un endroit de pression constante et même croissante, le mouvement migratoire commence et fait redoubler la concurrence dans les villes en même temps que disparaissent les débouchés ruraux : maintenant « deux ouvriers courent constamment après un maître » et s'offrent au rabais ; le salaire se maintient en moyenne et de façon permanente à un minimum social déterminé, l'employeur touche un « profit » respectable, — dès lors il peut, il doit même augmenter son offre lorsque les prix baissent afin de maintenir son profit total, et il est en état de le faire comme il a à sa disposition un nombre illimité d'ouvriers. L'harmonie d'intérêt avec la totalité de ses concurrents fait place à une désharmonie complète ; la concurrence pacifique devient la concurrence hostile et les unions jadis « ouvertes » se ferment jalousement.

Le problème qui nous a été posé est donc résolu. Une classification naturelle et basée sur la psychologie doit diviser les sociétés coopératives soit selon la marche de leur évolution en sociétés harmoniques et sociétés désharmoniques, soit selon la raison profonde de leur évolution différente, en sociétés coopératives capitalistes et sociétés coopératives « socialitaires ».

### C. Les perturbations dans la régulation spontanée.

#### I. Les perturbations de la distribution.

##### *La puissance d'achat.*

Karl Marx tenait le capitalisme pour un « rapport social de production » (*Gesellschaftliches Produktionsverhältnis*). Nous savons qu'en cela il avait tort : le capitalisme est un « rapport social de *distribution* ». La distribution est la fonction la plus gravement atteinte dans le supra-organisme de la société économique : l'inégalité primitive des richesses acquises, créée par le moyen politique, se manifeste aujourd'hui encore après des siècles et des siècles d'existence historique dans l'inégalité des revenus.

Si nous prenons le terme de distribution dans son sens le plus restreint, si nous y voyons le mécanisme par lequel le marché d'une société économique donnée se déverse dans les différentes économies personnelles, il est impossible de parler d'une pathologie de la distribution. A ce point de vue, en effet, la distribution fonctionne toujours irréprochablement : chaque besoin partiel réalisable économiquement est toujours couvert par les biens correspondants, même dans l'économie politique et même au centre du typhon de la crise.

Mais si d'un point de vue plus élevé on comprend ce mot dans son sens sociologique, il acquiert un contenu plus important. Il s'agit alors de rechercher la cause des iné-

galités qui se manifestent dans la demande effective des individus, c'est-à-dire dans la *puissance d'achat* qui existe avant l'économie de marché et met en mouvement son mécanisme régulateur.

Les constatations les plus importantes que l'on puisse faire ici ont déjà été exposées dans les chapitres de l'acquisition et de la valeur. Nous savons que la cause du mal est le moyen politique, son siège (*sedes mali*) la grande propriété foncière féodale capitaliste, et nous connaissons aussi la genèse de la maladie ; nous savons que le salaire de la classe inférieure est le produit intégral du travail diminué du tribut de monopole, et nous avons dit quelques mots des conséquences toujours graves et parfois terribles qui résultent de la pression exercée sur les ouvriers libres par le monopole de classe.

Nous pouvons donc nous dispenser de consacrer aux perturbations de la distribution un chapitre spécial.

Nous avons, par contre, à examiner attentivement les perturbations secondaires qui, partant de la perturbation primaire, attaquent la seconde grande fonction jumelle du supra-organisme, la production, et se répercutent par là sur la *puissance d'achat*.

Dans un supra-organisme comme dans un organisme, il est impossible qu'une fonction demeure isolée. « La maladie est le processus vital dans des conditions anormales. » Aucun organe, aucune fonction ne restent intacts lorsqu'un groupe important d'organes et ses fonctions sont malades. La tendance immanente à l'harmonie de toutes les fonctions se manifeste alors comme une tendance à l'expulsion du principe délétère et à la compensation de la perturbation : le fardeau se répartit de façon équitable entre toutes les parties de l'organisme afin que chacune en supporte sa part.

## II. Les perturbations de la production.

### a) Productivité et rentabilité.

L'entrepreneur capitaliste étant plongé dans le « *struggle for life* » de la concurrence hostile et dominé par l'instinct du gain, il en résulte que, dans l'économie politique, la « *productivité* » et la « *rentabilité* » ont fréquemment des intérêts fort divergents.

La *productivité* est une catégorie de l'économie de marché. Ce terme désigne la faculté que possède une société économique donnée d'apporter sur le marché une certaine quantité d'objets de valeur d'ordre inférieur. Plus cette faculté est considérable — et ceci ne dépend toutes choses égales que de la densité et du besoin collectif de la population et du degré de coopération qui en résulte — plus est grand la « *somme de confort* » de chaque personne économique, étant donné un mode de répartition équitable.

La *rentabilité* est une catégorie de l'économie personnelle. Ce terme désigne la faculté que possède une personne économique donnée de tirer pour son profit personnel du produit du travail total de la société dans laquelle elle vit une certaine quantité d'objets de valeur d'ordre inférieur. Plus cette faculté est considérable — et ceci ne dépend que de la qualification et de la position occupée vis à-vis d'une relation de monopole — plus sera grand, toutes choses égales, la somme de confort de la personne économique en question.

### 1. L'harmonie de tous les intérêts.

#### α) Dans l'économie pure.

Dans l'économie pure, la rentabilité de l'économie personnelle et la productivité de l'économie de marché doivent

coïncider à la longue et en moyenne. L'« economical man » gouverné et dirigé par l'intérêt personnel de la rentabilité ne peut que produire de la façon qui est la plus utile pour la communauté. Nous venons d'établir que son intérêt tant comme acheteur que comme vendeur est identique à celui de ses *concurrents* pour la vente comme pour l'achat et le pousse à des actions qui sont en harmonie avec celles de la collectivité. Et nous avons également établi dans le chapitre de la valeur que son intérêt le pousse aussi vis-à-vis de ses *contractants* dans le trafic d'échange à des actions en accord avec l'harmonie de la société. La concurrence pour le prix ramène en effet tous les revenus au niveau de l'équivalence objective absolue, qui dépend uniquement de la rareté naturelle relative de la qualification.

Or, comme dans le trafic du marché les relations entre les personnes économiques ne peuvent être que des relations entre contractants ou entre concurrents, l'harmonie générale en résulte donc à la longue et en moyenne.

En ce qui concerne un groupe restreint d'intéressés, il peut parfois se produire sur un marché isolé une désharmonie passagère entre l'intérêt privé et l'intérêt collectif provenant de causes extra-économiques ou anti-économiques, par exemple, une récolte surabondante. Dans ce cas, selon la règle de King, le prix du blé peut tomber si bas que le produit de la vente totale se trouve inférieur au produit d'une récolte médiocre. Ici, par conséquent, l'intérêt privé de rentabilité pour le cultivateur est diamétralement opposé à l'intérêt général qu'ont les consommateurs à la productivité.

Mais il ressort justement de ce cas avec une évidence indiscutable, que cette divergence d'intérêts est dans l'économie pure tout à fait inoffensive. D'abord, elle ne pousse le cultivateur à aucune *action* désharmonique. Il s'efforce toujours, conformément à l'harmonie, de faire donner à son champ le plus haut rendement possible et pourra tout

au plus souhaiter que ses concurrents aient une moins bonne récolte, un souhait pour l'accomplissement duquel il ne peut rien faire. Et secondement la perte provenant d'une récolte surabondante ne peut jamais léser sérieusement le cultivateur non endetté de l'économie pure. Tout ce qui peut lui arriver de plus grave est qu'il ne puisse couvrir les degrés inférieurs de l'échelle des valeurs de son besoin et souffre plus ou moins dans son confort : son existence même n'est jamais menacée. Ce dernier danger n'atteint que le propriétaire foncier endetté de l'économie politique et là surtout le gros producteur, l'agriculteur capitaliste, qui n'emploie pour lui-même qu'une part insignifiante des objets qu'il récolte et en apporte la presque totalité sur le marché ; il est exposé en effet à perdre une proportion plus considérable du profit total parce qu'il n'a pas la ressource dont use le petit paysan cultivateur : il ne peut guère consommer davantage des objets dont le prix baisse et il ne peut guère vendre davantage de ceux dont le prix hausse.

Néanmoins il faut retenir que même dans l'économie pure l'intérêt privé de la rentabilité et l'intérêt général de la productivité ne coïncident pas toujours ; nous trouvons ici dans la physiologie le germe imperceptible de la pathologie qui devient, dans l'économie capitaliste, une « hétérométrie » monstrueuse.

#### β) La théorie de l'harmonie dans la doctrine classique.

Ainsi que nous l'avons fait ressortir à plusieurs reprises, les maîtres de l'école déductive ont constamment pris l'économie capitaliste pour l'économie pure et ils n'ont vu dans toutes ses perturbations qu'un frottement inévitable qu'ils ont considéré par suite comme une quantité négligeable. Avec une parfaite naïveté, ils ont constamment assimilé la

rentabilité privée, — ayant toujours en vue celle de la classe qu'ils représentaient, — à la productivité sociale.

Nous montrerons dans la partie critique occupant le quatrième livre de cet ouvrage que le système mercantiliste aussi bien que le système des physiocrates sont pour ainsi dire basés sur cette erreur. La confusion a atteint son apogée chez les économistes bourgeois, notamment chez Malthus, et chez leurs épigones vulgarisateurs. A la tête de ces derniers se trouve Bastiat qui s'efforça de revoir et de corriger la grandiose harmonie sociale-libérale de Carey pour la faire servir aux buts de classe de la grande bourgeoisie : il voulait fournir à cette dernière les armes qui lui faisaient défaut dans sa lutte contre le socialisme, lequel étalait au grand jour les « antinomies » de l'économie capitaliste. Les *Harmonies économiques* de Bastiat et les *Contradictions économiques* de son adversaire Proudhon témoignent par leur titre même de l'abîme qui sépare les deux manières de voir. L'économie bourgeoise, avec une parfaite bonne foi, tenait l'accumulation du capital privé entre les mains des membres de sa classe pour le but le plus désirable de tout art économique. Plus il y a de capital, en effet, et plus le fonds des salaires est grand, et par conséquent plus le salaire est élevé avec un nombre d'ouvriers donné. Aussi tout ce qui augmentait la rente privée du capital et du sol leur semblait très avantageux pour la communauté. Ces théoriciens félicitaient les magnats écossais et les grands seigneurs anglais expulsant de leurs terres les membres de leur clan et leurs métayers, afin de transformer les champs en pâturages à moutons et en parcs à gibier : en effet, ces nobles défenseurs de l'intérêt public augmentaient par là leurs revenus, et l'augmentation des revenus constituait le but social et moral le plus élevé auquel pût aspirer l'homme économique. C'est pourquoi ils virent aussi dans l'exploitation éhontée de la nation qu'exerça le capitalisme à ses débuts, un « progrès de la civilisation » ; ils ne voyaient

que l'augmentation des biens, et leur « chrématistique » n'a jamais songé à s'informer du sort des hommes.

Aujourd'hui encore la rentabilité privée apparaît fréquemment à ceux qui jouissent du monopole de classe et à leurs champions scientifiques comme la productivité sociale. Aujourd'hui encore cette affirmation, appuyée par toutes sortes de sophismes adroits, sert à justifier les mesures et les projets de la politique de classe et à défendre les théories des avocats de classe. Les exemples abondent : tous les gros producteurs partisans du protectionnisme dissimulent constamment leur avantage privé sous le masque de l'intérêt général. La protection du « travail national » joue toujours dans ce cas un rôle prépondérant, mais l'« ouvrier national » est généralement oublié. C'est ainsi, par exemple, que nos agrariens voient véritablement dans la « polonisation » de l'Est de l'Allemagne par le racolage d'ouvriers slaves le salut de la nation, car la « nation », ce sont eux et élever leur base d'existence, la rente, c'est faire acte de « patriotisme ».

Et pour citer un exemple tiré du conflit des opinions scientifiques : quelques critiques de ma Critique de la théorie de Malthus ont cru triompher avec le fait que la Grande-Bretagne est incapable aujourd'hui de nourrir ses habitants. Toujours la confusion entre la productivité et la rentabilité. La loi de la population a dit, en effet, que l'agriculture des peuples qui s'accroissent n'est pas assez *productive* pour les nourrir ; or, en Grande-Bretagne la classe des propriétaires a restreint la culture du blé parce que celle-ci n'était plus assez « *rentable* », assez lucrative. Malthus prétend que l'agriculture, même avec des *prix en hausse* n'est jamais suffisamment productive, ses soi-disants défenseurs ne voient pas que c'est parce que les *prix ont baissé* qu'elle n'est plus suffisamment lucrative en Angleterre.

## 2. *La désharmonie de l'économie capitaliste.*

Les théoriciens classiques et leurs épigones se sont trompés : les perturbations dans la régulation spontanée ne sont pas seulement les frottements inévitables d'une économie harmonique, elles sont de véritables phénomènes pathologiques anormaux, les symptômes d'une économie désharmonique en proie à un grave désordre. Les différentes personnes économiques sont poussées à des actions contraires à l'intérêt général, parce que l'intérêt de leur rentabilité privée se trouve en opposition avec l'intérêt général de la productivité. La découverte de cette raison psychologique de la désharmonie des intérêts est un des plus grands services que Dühring a rendus à l'économie théorique : la distinction tracée par le maître a permis ensuite à son spirituel disciple Effertz de pénétrer plus avant sur ce domaine.

L'antagonisme qui existe entre la rentabilité personnelle et la productivité est surtout évidente dans le « dardanariat », la « destruction rentable », l'anéantissement d'une partie des propres biens en vue d'un placement plus avantageux du reste. Au pôle opposé se trouve la destruction de biens appartenant à autrui, destruction de machines par les ouvriers se croyant menacés dans leur existence. Ces manifestations violentes se sont produites aux débuts du capitalisme dans différentes contrées : à Lyon les ouvriers brisèrent les métiers, selon Effertz les marins de l'Elbe démolirent le premier bateau à vapeur de Papin. En Angleterre, la période orageuse du chartisme est caractérisée aussi par la destruction des machines, et il n'y a pas bien longtemps que les typographes menacèrent de faire grève à la suite de l'introduction des premières machines à composer. Même un Ricardo doit finalement admettre que l'introduction de machines peut précisément, en augmentant la

productivité du travail, léser l'intérêt des ouvriers quant à la rentabilité de leurs services.

A côté de la destruction rentable, nous trouvons un cas analogue qui consiste à empêcher artificiellement les progrès de la productivité pour des raisons d'intérêt privé. Toutes les conventions de prix qui, du côté des ouvriers ou du côté des capitalistes, créent un monopole d'échange pour les biens ou les services réduisent la productivité afin d'accroître la rentabilité. L'accaparement joue ici le rôle principal : accaparement des terrains ruraux interdits au travail libre, accaparement des terrains urbains interdits au besoin de logement. On confère au sol une rareté artificielle afin de pousser son prix au delà de sa valeur naturelle, qui est nulle. C'est la cause du « capitalisme » en général : la cause de l'exploitation impitoyable des hommes, « amortis » au moyen d'un travail excessif et d'une nourriture insuffisante, la cause de l'exploitation rapace de la force du sol qui disparaît à jamais avec le blé et le bétail exportés, dès que l'on ne restitue plus au champ sous forme d'engrais les substances nutritives dépensées ; l'engrais naturel est amené dans les fleuves ou dans la mer parce qu'il n'est pas rentable de le porter à la campagne et que les environs des capitales ne suffisent plus à l'absorber, et des milliards en valeur monétaire se perdent ainsi tous les ans. L'accaparement rentable du sol est cause que dans les grandes villes, ces symptômes caractéristiques de la maladie dont souffre l'économie, les hommes doivent vivre entassés les uns sur les autres dans d'abominables maisons de rapport où ils succombent en masses aux épidémies chroniques et aiguës qui déciment constamment les classes populaires. En 1885 le taux de mortalité était à Berlin, dans les logis composés d'une seule pièce, de 163,5 pour mille habitants, pendant que la moyenne générale était de 20,1, et dans les appartements habités par la classe supérieure (six pièces et plus) n'était même que de 5,4 pour mille.

La scission entre la productivité et la rentabilité est encore la cause de la production de biens et de services qui, bien que rentables, ne sont devant le tribunal de l'intelligence et de la morale que des objets de valeur sans utilité et même parfois de véritables maux.

Dissipation improductive mais rentable, la réclame par laquelle nos capitalistes mènent leur concurrence effrénée : un gaspillage insensé de biens et de services. Dissipation improductive mais rentable la fabrication de camelote tapageuse avec laquelle la grosse industrie a écrasé souvent le travail consciencieux de l'artisan. Dissipation improductive mais rentable pour une économie nationale déterminée, l'habitude qu'ont les trusts et les syndicats, protégés par des droits protecteurs, d'inonder le marché mondial de leurs produits cédés à perte afin de tirer un plus grand profit de la partie de la fabrication que le marché intérieur, exploité par les prix de monopole, ne peut leur acheter.

S'il est possible de qualifier d'« antiproductive » la production de « biens économiques » que le sens commun reconnaît comme des « maux », la falsification des denrées alimentaires au moyen de substances inférieures, inutiles ou même nuisibles, cette industrie si extraordinairement florissante de nos jours, est certainement antiproductive mais aussi fort rentable; de même que la fabrication de remèdes secrets. Antiproductive mais des plus rentables aussi la production de boissons alcooliques, du moins dans les énormes proportions qu'elle atteint aujourd'hui, où la dixième partie environ de la force de travail et du sol de l'Allemagne est employée à cette fabrication; et nul ne pourrait nier que la Schlachta galicienne, en décrétant que ses ouvriers *devaient* prendre une certaine partie de leur salaire sous forme d'eau-de-vie, n'ait fait une opération des plus rentables tout en « protégeant le travail national »; mais il est plutôt douteux qu'elle ait été « productive », à

moins que l'on veuille considérer comme telle la production en masse de criminels, d'idiots et de crétins. Et nous avons encore nombre de systèmes fort rentables mais d'une productivité au moins douteuse : ainsi le système consistant à payer en marchandises une partie du salaire des ouvriers; le système en faveur dans certaines exploitations minières, qui dépensent le moins possible pour le boisage, l'aération des puits, les pompes d'épuisement, au risque de payer cette négligence par la vie de centaines d'ouvriers tués par les éboulements, les coups de grisou, les explosions de poussier, etc.; fort rentable mais antiproductive également la résistance des capitalistes se refusant à acquérir de coûteux appareils protecteurs, leur opposition à toutes les innovations tendant à réduire la journée de travail et à améliorer les ateliers; rentable mais pas précisément productif est l'empoisonnement du peuple par une littérature immonde, par les journaux qui ne sont que des feuilles d'annonces, simples instruments de groupes d'intérêts et même parfois de financiers véreux. Des plus rentables aussi mais non pas précisément productifs sont enfin les « corners » et les affaires à découvert par lesquels les gros matadors de la Bourse dépouillent les petits spéculateurs et notamment les outsiders.

La liste des péchés pourrait être continuée à l'infini. Résumons le tout en une phrase : *le moyen économique est productif, le moyen politique est improductif mais rentable.* Rentable le moyen politique élémentaire qualifié aujourd'hui de crime. Rentable le moyen politique organisé en Etat; rentable, pour ses jouissants du moins, pour la classe supérieure, la relation du monopole de classe. Il n'est pas surprenant après cela que les frontières séparant les deux variétés du moyen politique soient si flottantes, que l'on ne puisse dire au juste où finit ce qui est moralement permis et où commence ce qui est blâmable, immoral, condamnable; et, au delà encore, où commence le crime.

Cette affirmation cynique que l'on ne devient pas millionnaire sans effleurer la prison n'est pas toujours vraie, heureusement ; mais le mot terrible de Karl Marx complétant la phrase célèbre d'Augier n'est que trop juste : « si l'argent est né avec une tache de sang sur la joue, le capital est venu au monde suant le sang et la boue par tous les pores ».

#### b) Les crises de l'économie.

Les crises de l'économie ont leur *cause* première, — l'étude des *conditions* dans lesquelles elles se produisent rentre dans le domaine de la politique industrielle et commerciale, — dans ce fait que le producteur « urbain » de l'économie capitaliste n'est pas libre d'obéir aux ordres que lui transmet le marché par le moyen des prix. Il est contraint d'augmenter sa production lorsque les prix haussent, mais il est contraint aussi de l'augmenter lorsqu'ils baissent. C'est ce qui le distingue le plus nettement du producteur urbain de l'économie pure qui, pouvant s'adapter immédiatement à l'état du marché, restreint aussitôt sa production lorsque les prix baissent.

##### 1. L'« anarchie de la production ».

Ce que nous avons dit de la société coopérative capitaliste s'applique également et à un degré au moins égal à tous les agrégats de producteurs industriels capitalistes. La concurrence hostile est de règle entre eux. Non seulement ils peuvent mais encore ils sont obligés d'étendre leur production lorsque les prix baissent — et c'est là la cause des crises.

Marx et ses partisans font provenir les crises de l'« anarchie de la production ». Les forces économiques, disent-ils, sont devenues trop puissantes pour pouvoir être maintenues plus longtemps dans le cadre des conditions existantes de

la propriété ; chaque producteur produit tant et plus sans se soucier des autres parce qu'il est incapable soi-disant de prévoir l'état du marché.

Cette conception est erronée. Elle fait remonter l'anarchie de la production à l'insuffisance des connaissances économiques individuelles ; or, sa cause est toute différente. Chaque producteur individuel aurait beau connaître aussi parfaitement que possible les conditions du marché, il n'en serait pas moins forcé d'étendre sa production lorsque les prix baissent, c'est-à-dire de détériorer sciemment, les yeux ouverts, son propre marché, de le plonger dans l'anarchie. Il y est fatalement amené par la concurrence hostile.

Dans l'économie pure une crise générale est absolument impossible. La baisse des prix a immédiatement pour résultat de diriger un certain nombre de forces de travail vers d'autres branches de l'industrie, l'offre de la marchandise en question diminue et la demande et les prix augmentent de nouveau. On encore lorsqu'une industrie périclite entièrement à la suite d'un changement total de direction de la demande (perruques, armures, mines d'argent), un certain nombre de capitaux fixes peuvent bien se trouver perdus, mais il n'en résulte jamais la ruine complète des producteurs. Ou bien ils disparaissent lentement en même temps que la demande décroît, ou bien ils se tournent vers la production de marchandises plus demandées.

Dans l'économie capitaliste, par contre, la concurrence au lieu d'agir directement agit indirectement, par des moyens détournés. Les « vendeurs capitalistes » produisent avec un acharnement d'autant plus grand que les prix baissent davantage, parce que c'est leur unique moyen de maintenir le profit total, « et tous agissant de même la production poussée par une folie fatale galope en avant de la consommation, qui s'évertue en vain à la poursuivre de son pas boiteux ; bientôt la production, qui ne peut prospérer que lorsque la consommation va de pair avec elle, s'effondre,

semblable à un cheval fourbu. Peu à peu la consommation se rapproche et ranime de nouveau la production avec quelques nouvelles demandes et, après quelques pas circonspects, celle-ci recommence sa course folle jusqu'à ce que les forces défaillent et que le souffle lui manque de nouveau » (ma *Siedlungsgenossenschaft*, page 518).

Ceci explique parfaitement l'origine des crises et leur périodicité.

Il nous reste à trouver maintenant pour quelle cause une crise, limitée d'abord à une des grandes branches de l'industrie, peut se transformer en crise générale les frappant toutes ou presque toutes.

## 2. *Le processus de la crise.*

Examinons un cycle de cet étrange phénomène. La période de stagnation de l'industrie touche à sa fin dès que la demande se ranime un peu dans une branche quelconque, montrant ainsi que l'estomac du marché a enfin digéré cette partie de l'« ingesta » dont on l'avait gavé. La puissance d'achat des ouvriers et des entrepreneurs occupés dans cette branche se ranime aussitôt et s'empare des marchandises des autres branches se trouvant sur le marché avec une avidité d'autant plus grande que les privations de la mort-saison ont exaspéré leur besoin. Ils ont eu faim et maintenant que le couvert est mis, ils mettent les bouchées doubles. La stimulation se propage ainsi d'une industrie à l'autre selon un rythme de plus en plus accéléré, la demande de chaque industrie renaissante se répercute de tous les côtés jusqu'à ce que toutes les branches se trouvent de nouveau en pleine prospérité, en pleine activité. L'apogée est atteint.

Et de nouveau pendant que pour la grosse industrie la puissance d'achat croît suivant une progression arithmétique, ses forces de production augmentent selon une pro-

gression géométrique. Les prix d'une marchandise importante quelconque baissent sur le marché, ce qui amène une diminution de la puissance d'achat de ses producteurs. Les entrepreneurs produisent toujours davantage afin de maintenir le niveau de leur profit total et d'écraser leurs concurrents ; ils y parviennent finalement, les plus faibles restent sur le champ de bataille et, de même que leurs ouvriers, n'ont plus ni occupation ni revenu.

La puissance d'achat du marché se trouve ainsi diminuée du montant de la demande exercée auparavant par tous ces individus devenus sans ressources. Immédiatement l'offre de l'industrie voisine qui jusqu'ici, avec des prix normaux, avait exactement satisfait la demande, devient trop forte du montant de cette puissance d'achat disparue et les prix, ici aussi, commencent à baisser. Le même processus se continue partout et la ruine se propage d'une industrie à l'autre, suivant un rythme de plus en plus rapide, l'affaiblissement de la puissance d'achat se faisant sentir dans toutes les branches. Partout les exploitations moins solides s'écroulent, les hommes se trouvent sans ressources et sans travail. Des énormes « capitaux » fixes sont engloutis dans la débâcle ; les bâtiments tombent en ruine, les machines se rouillent, les marchandises restées en magasin se gâtent, les objets servant à l'usage domestique se détériorent. Et une perte plus grande encore résulte pour la société économique du fait que des milliers et des milliers de forces productrices restent sans emploi et, au lieu d'élever le revenu de tous par leur travail, sont condamnées à consommer sans produire et diminuent ainsi le revenu social.

Enfin la gravité de cette destruction est augmentée encore par un autre facteur appartenant exclusivement à l'économie anormale et que nous apercevons ici pour la première fois, par le processus pathologique qui s'est emparé de la circulation : *l'argent a perdu subitement son caractère d'étalon de la valeur pour prendre celui de marchandise.*

C'est là un phénomène tout à fait impossible dans l'économie pure ; car l'offre et la demande doivent toujours se compenser exactement ; chaque marchandise, sans excepter la marchandise-or, doit se trouver approximativement à son « prix-courant naturel ». Il est impossible que l'or possède subitement un pouvoir d'acquisition supérieur à celui des autres marchandises.

Dans l'économie anormale la marche des choses est différente.

#### 2) La crise des débouchés.

Lorsque la disproportion entre la provision de produits et la demande effective devient manifeste et que les échanges s'arrêtent parce que le besoin normal de la collectivité est satisfait, lorsque la préparation étouffée par son propre stock se ralentit, tous les prix des marchandises tombent subitement et il n'existe plus dans toute l'économie nationale qu'une unique marchandise dont l'importance soit universelle et dont la demande s'élève aussi rapidement que celle de toutes les autres : cette marchandise c'est l'or. L'or n'a pu devenir l'étalon de la valeur qu'en raison de l'impossibilité de sa surproduction : et c'est pour la même raison que sa valeur d'échange croît continuellement par rapport à celle des autres marchandises. L'or a repris son caractère de marchandise et montre maintenant au producteur épouventé non sa face paisible d'étalon de la valeur, mais sa face horrible de Méduse, son caractère de marchandise. L'or devient toujours plus cher, la marchandise devient toujours meilleur marché.

Nous avons ici le *circulus vitiosus* classique dans lequel la cause et l'effet se fortifient constamment. Parce que l'offre de toutes les autres marchandises offertes est surabondante, le pouvoir d'acquisition de l'or augmente ; parce que son pouvoir d'acquisition augmente, il est recherché davantage ; pour cette raison aussi les prix

baissent encore et augmentent de nouveau le pouvoir d'acquisition de l'or, ce qui fait baisser les prix. Et ce processus continue jusqu'à ce qu'un « krach » retentissant ébranle dans ses fondements toute la circulation d'échange.

Voilà la clef du dilemme des crises que n'ont pu résoudre tous les partisans de l'ancienne théorie libérale, depuis Tucker et Quesnay jusqu'à nos jours. Abusés par une étrange illusion d'optique, ils ont constamment pris l'économie anormale avec sa divergence d'intérêts des « vendeurs capitalistes » pour l'économie normale avec son identité d'intérêts des « acheteurs-vendeurs ». Ils nièrent par suite la possibilité même des crises en échafaudant le raisonnement suivant : « Chaque offre de marchandises est en même temps une demande d'autres marchandises et quiconque vend veut aussi acheter. L'argent, la monnaie étant exclusivement un moyen d'échange ne peut causer aucune perturbation ». « Il est bon de remarquer, dit Say, qu'un nouveau produit offre, dès l'instant qu'il apparaît sur le marché, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur. »

Ceci est entièrement juste pour l'« économie pure », mais non pour l'économie pathologique. Dans cette dernière, en effet, grâce à la production insensée que provoque la baisse des prix, le produit perd toute valeur pour la raison qu'il n'est plus demandé, quelle que soit la quantité de travail matérialisé qu'il représente ; il « ouvre bien toujours, il est vrai, un nouveau débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur », mais ce montant est égal à zéro et le débouché est fermé. Ici aussi chaque offre de marchandises est incontestablement en même temps une demande de marchandises ; seulement ce n'est pas une demande d'autres valeurs d'utilisation, c'est toujours une demande d'or, l'unique marchandise sur tout le marché qui ne craigne pas la surproduction et qui, pour cette raison, se transforme d'or-monnaie en or-marchandise,

## β) La crise du crédit.

Mais le point le plus grave dans tout ceci est que lorsque l'or est en hausse, les *objets de valeur d'ordre supérieur* et notamment le capital diminuent aussi de valeur, tout comme les objets de valeur d'ordre inférieur. C'est la raison pour laquelle la *crise des débouchés* devient aussi la *crise du crédit*. La perturbation atteint tout d'abord la *circulation de la monnaie de crédit*.

Nous avons vu que les traites commerciales, les créances et les autres obligations qui se sont formées au cours des relations d'échange, si elles sont bien dans leur forme juridique des assignations sur l'or, ne sont en réalité, dans leur essence économique, que des assignations sur d'autres marchandises. Pendant les périodes de pleine compensation, c'est-à-dire aux temps de prospérité, cet échange de marchandises mesuré à l'étalon d'or s'effectue sans entraves et presque aussi aisément que dans l'économie pure. Car, comme dans celle-ci, chacun est, ou est censé être solvable tant que dure la prospérité du marché. Aussi l'échange a-t-il lieu sans accroc : l'or est exclusivement l'étalon de la valeur, la monnaie n'est qu'un moyen de calcul.

Mais dès que l'or-monnaie se transforme en or-marchandise, les assignations sur or-monnaie se transforment en assignations sur or-marchandise. Chacun doit payer en or, les assignations en marchandises perdant journellement de leur valeur. Or, l'or ne peut pas circuler avec la même rapidité que la monnaie fiduciaire : il doit être compté, pesé, transporté, il ne se laisse pas expédier par télégrammes, etc., etc. Aussi la demande d'or augmente-t-elle et son prix augmente de nouveau pour cette cause purement mécanique, et l'avalanche se précipite, toujours plus rapide et plus dévastatrice, sur l'économie tout entière.

Et afin que le désastre soit complet, le même processus s'empare également de la *circulation de crédit* proprement dite : le marché du *capital* est frappé de la même déroute que le marché des marchandises.

Lorsque le prix des marchandises baisse et qu'en même temps les débouchés diminuent, la base de la capitalisation, le rapport des entreprises diminue à vue d'œil des deux côtés à la fois. Même avec un taux ferme la valeur de capitalisation du capital devrait fatalement baisser ; mais le taux aussi tombe rapidement, parce que nous avons ici le même *circulus vitiosus* que nous venons d'observer sur le marché des marchandises. Parce que chacun doit avoir de l'or pour faire face à ses obligations, que par conséquent chacun conserve tout l'or qu'il possède et que quiconque a besoin d'or offre en échange des parcelles de capital, la valeur de l'or s'élève et celle du capital, c'est-à-dire le taux de la capitalisation, baisse. Et dans la même mesure que l'or monte et que le capital tombe, la demande d'or augmente ainsi que l'offre du capital.

Le résultat est la ruine d'un grand nombre d'individus. La plupart des entreprises travaillent avec des « capitaux étrangers », c'est-à-dire qu'ils ont cédé en échange d'argent ou d'objets de valeur d'ordre inférieur des capitaux à courte échéance, qu'ils ont emprunté des crédits de banque révoquables à bref délai. L'escompte privé comme l'escompte des banques haussent maintenant à vue d'œil ; les infortunés entrepreneurs doivent payer des intérêts beaucoup plus élevés alors que leur vente est réduite et que leurs prix ont baissé. Un grand nombre d'entre eux ne sont pas en état de supporter ces conditions, ou encore leur donneur de crédit n'ayant plus confiance dans leur solidité retire son argent : la débâcle est inévitable. Ceci ébranle de nouveau le crédit général, le « capital » devient de plus en plus méfiant et chaque nouvelle faillite entraîne dix autres. Le prix des parcelles de capital tombe constamment à mesure que celui de l'or s'élève.

Et le mal ne s'arrête pas là. Les particuliers se sont livrés pendant la période de prospérité à des opérations de spéculation; ils ont acheté des effets par l'entremise de leur banque afin de gagner sur la hausse prévue des cours; mais au lieu de payer comptant le prix d'achat, ils n'ont versé en général qu'un faible acompte: la banque conserve les papiers en dépôt jusqu'à ce qu'ils soient entièrement libérés. Tant que les prix montent tout va bien: mais voilà maintenant qu'ils tombent. Dès que la valeur décroissante du gage se rapproche du montant de la créance que possède la banque, celle-ci réclame un nouveau versement: s'il n'est pas effectué elle a recours, selon son droit, à la vente judiciaire, ce qui évidemment a pour résultat de faire baisser encore la valeur de l'effet et de faire monter celle de l'or.

A cela vient s'ajouter la banqueroute des spéculateurs qui ont joué à la hausse et doivent maintenant payer les énormes « différences ». Alors la panique se déclare, une « journée noire » sévit sur la Bourse, les petits capitalistes honnêtes qui constituent la véritable « épargne », et qui ont payé leurs effets comptant perdent la tête et, épouvantés par la baisse des cours, laquelle n'a pourtant, dans ces circonstances, absolument rien d'anormal, jettent aussi leurs bons papiers sur le marché. C'est le coup de grâce: un calme de mort, succédant à ces terribles commotions, règne maintenant sur l'économie de marché.

Elle est plongée dans une profonde léthargie. Mais cependant la source vivifiante n'est pas tarie: la régulation spontanée, gravement atteinte, mais qui ne peut disparaître tant que subsiste le supra organisme lui-même, recommence à fonctionner. Le taux de capitalisation des valeurs sûres à intérêts fixes est maintenant très élevé, car tout l'or qui a pu être sauvé est placé dans les caisses d'épargne, les emprunts d'Etat de tout repos, ou en premières hypothèques, lorsqu'il n'est pas caché sous forme de trésors;

aussi l'intérêt qui, quelque temps auparavant, avait atteint son maximum, est-il maintenant très bas.

Et peu à peu le surplus des produits disparaît du marché. Les prix des valeurs d'utilisation commencent timidement à monter. La base, le rapport des capitaux productifs augmente graduellement, leur valeur de capitalisation tend à s'élever un peu. Les prix des biens et des services d'acquisition est encore très bas: il est donc possible d'assembler, avec une somme d'argent relativement minime, la charpente matérielle pouvant porter un nouveau capital privé. Et cette petite somme peut être empruntée à des conditions très favorables, à un très faible intérêt, dès que le crédit est tant soit peu rétabli. Une nouvelle ascension commence.

Mais notre intention n'est pas de décrire minutieusement les divers aspects de la crise. Nous renvoyons le lecteur aux études spéciales traitant les caractères de la crise, les circonstances qui la déclanchent: mauvaises récoltes, guerres, luttes douanières, etc. Notre intention était d'en montrer la cause véritable, de montrer comment s'amorce l'énergie latente qui, sous une impulsion extérieure, un choc quelconque, peut faire explosion un peu plus tôt peut-être qu'elle n'aurait fait spontanément. Nous avons découvert cette cause dans l'opposition d'intérêts des « vendeurs capitalistes » auxquels la grande propriété foncière livre la masse exploitable, les ouvriers libres jetés par elle sur le marché; nous avons donc résolu ce problème.

Une remarque encore pour finir: la théorie fondamentale qui est à la base de cet ouvrage résout une difficulté que la plupart des économistes qui traitèrent le problème de la crise ont considérée comme insurmontable.

Le fait que des millions et des millions de « capitaux » sont « anéantis » dans la crise peut être embarrassant à expliquer lorsque l'on confond le bien-outil et le capital, mais non pour ceux qui, comme nous, considèrent que le capital

n'est autre chose que le *profit capitalisé*. Nous avons comparé plus haut le capital à un ballon : il a fait explosion parce que son propriétaire, la classe capitaliste, l'a trop gonflé afin de s'élever aussi haut que possible ; aussitôt l'enveloppe crevée le profit s'échappe et le ballon tombe avec une rapidité effrayante, causant à tous ses passagers de graves dommages et amenant même la ruine complète de quelques-uns.

### III. Les perturbations dans les rapports entre la production et la distribution.

La théorie bourgeoise a opposé de tout temps aux idées et aux espérances du socialisme deux objections.

Premièrement : Il faudrait que l'humanité transformât entièrement son caractère pour arriver à maintenir l'État socialiste ; les hommes devraient pour cela devenir des « anges ».

Secondement : espérer la richesse générale est une pure utopie. Les déductions qu'opère la plus-value ne sont pas assez importantes pour aggraver sensiblement le sort des masses. Même si l'on répartissait le produit entier du travail entre les ouvriers, leur revenu serait loin d'être aussi augmenté qu'ils le croient.

La première objection n'atteint que le socialisme communiste et le socialisme collectiviste qui veulent supprimer le marché et la concurrence ou qui pensent qu'ils disparaîtront d'eux-mêmes ; elle n'atteint pas le socialisme libéral qui est exposé ici.

La seconde objection est fautive. Elle est généralement condensée dans l'anecdote bien connue de Rotschild. Rotschild entendit un jour la conversation de quelques ouvriers socialistes qui, occupés à des travaux d'agrandissement dans son hôtel à Paris, dépeignaient combien la vie serait belle si seulement on pouvait partager avec Rots-

child. Celui-ci les fit appeler et leur déclara qu'il était prêt à partager sa fortune entre tous et donna à chacun des compagnons radieux... une pièce de dix francs, faisant remarquer avec justesse, que s'il voulait partager avec tous il ne reviendrait pas tout à fait cette somme à chaque famille française. Un penseur de premier rang, Hartmann, s'est emparé de l'idée exprimée ici et en a fait le point de départ de tout un système d'économie nationale. Il objecte aux socialistes *qu'il ne peut être partagé plus qu'il n'a été créé auparavant*. Or, la création, autrement dit la préparation de la nourriture est restreinte par les conditions naturelles dans des limites très étroites et par suite l'espérance dont se bercent les socialistes d'arriver à un état de richesse universelle est une pure utopie.

La fonction la plus importante de l'économie de marché se trouve ici entièrement méconnue. De même que toutes les fonctions de l'organisme et du supra-organisme sont intimement reliées entre elles, si bien que chaque action amène une réaction, il existe aussi dans l'économie politique une *réaction de la distribution sur la préparation des biens*. Cette réaction, quoique moins évidente que l'action de la préparation sur la distribution, n'en existe pas moins.

S'il est vrai qu'il ne peut être distribué plus qu'il n'a été préparé auparavant, *il est également vrai que l'on ne peut préparer plus que l'on ne peut distribuer ensuite*.

#### a) Les limites de la production dans l'économie politique.

Prenons pour nous orienter un cas extrême.

Supposons que par une influence extérieure quelconque la puissance d'achat totale d'un peuple devienne plus faible que sa puissance de préparation totale ; que, par exemple, un tyran, un despote éclairé ait le pouvoir de décréter et

de faire appliquer une loi somptuaire des plus rigoureuses, limitant la consommation de chaque membre de la société à un maximum exactement déterminé de jouissances modestes. La préparation se trouverait dans ce cas ramenée au niveau du besoin total amoindri. Afin de limiter la production à ce niveau, les hommes seraient forcés ou bien de diminuer considérablement leur temps de travail actuel, ou bien, et ceci est très important, ils devraient abandonner les instruments perfectionnés de notre époque et se contenter des outils plus primitifs des temps écoulés; ils devraient, en d'autres termes, diminuer en proportion, d'une manière ou d'une autre, leur productivité, leur force de préparation.

Alors qu'en général la production ne se heurte guère qu'à une borne naturelle, celle des facultés et de la volonté du producteur, elle se heurte ici à une borne artificielle, légale, élevée par le pouvoir politique. Si nous imaginons que notre despote éclairé arrête à un niveau donné l'approvisionnement en biens du pays, la préparation des biens n'est pas seulement retenue, elle est fixée et renfermée une fois pour toutes dans ces limites artificielles.

Nous trouvons déjà chez les plus anciens écrivains socialistes l'idée que des restrictions artificielles de cette sorte pourraient bien aussi être une des causes de la misère des masses. Les premières allusions à ce fait se trouvent dans Charles Hall, le génial socialiste agraire anglais; elle est l'idée directrice de l'œuvre de John Gray et sert de base à toute la construction sociale de Theodor Hertzka, qui l'a prise, comme d'ailleurs presque tous les éléments de sa théorie, à Eugen Dühring.

La diminution de la puissance d'achat des masses populaires causée par le système capitaliste leur apparaît comme une limite artificielle de la production. L'idée fondamentale est que comme acheteur la *masse* du peuple seule peut entrer sérieusement en considération. Or, sa faculté d'acheter

les marchandises sur le marché se trouve fort restreinte du fait que son revenu, le salaire, n'est qu'une faible partie du salaire intégral abandonné par la rente foncière et le profit. La demande totale est par suite peu considérable et pour cette raison précisément la force de préparation ne peut se développer suffisamment. Hertzka établit même un calcul par lequel il démontre qu'à l'époque de la publication de son livre, il y a plus de vingt ans, dans un pays aussi peu développé industriellement que l'Autriche, la masse totale des biens aurait pu être vingt fois plus considérable, si seulement tous les membres de la société avaient été équipés avec les meilleurs instruments alors existants; et il n'aurait pas même été nécessaire pour cela de modifier en rien le mode de distribution. En d'autres termes: alors même que la rente foncière et le profit continueraient à accaparer le même pourcentage de la préparation totale, la marge de confort de chaque famille, sa part dans la distribution pourrait néanmoins comprendre une quantité de biens vingt fois plus considérable.

Hertzka pose la question avec une précision parfaite: pourquoi tous les travailleurs ne sont-ils pas équipés avec les meilleurs instruments de travail existants? Et il répond: c'est uniquement parce que la puissance d'achat de la masse ne permet pas de développer la pleine productivité que la technique rend possible. Pour cette raison, aujourd'hui encore, des centaines et des milliers d'ouvriers cordonniers confectionnent laborieusement en douze heures de travail, avec l'alène et le fil poissé, une seule paire de souliers, alors que le même ouvrier avec les machines d'une fabrique bien outillée pourrait, pendant le même temps, en terminer dix paires. Si nul n'était plus réduit à aller nu-pieds ou à porter des souliers déchirés et raccommodés, et si chacun pouvait acheter autant de paires de souliers qu'il le désire, la fabrication des chaussures trouverait des débouchés incomparablement plus considérables et pour-

rait non seulement employer les machines les plus perfectionnées parmi celles en usage, mais encore installer et utiliser de nouvelles machines d'une puissance plus grande encore, des machines qui, bien que virtuellement possibles, sont de nos jours effectivement impossibles, le marché n'étant pas en état d'absorber l'énorme masse de leurs produits.

On objecte généralement que ce calcul est faux, qu'aujourd'hui aussi les détenteurs de la rente foncière et du profit dépensent leur revenu ; la puissance d'achat totale du marché est toujours égale à sa puissance de préparation totale ; tous les biens qui sont préparés sont consommés dans l'économie politique tout aussi bien que dans l'économie pure et par conséquent toute perturbation est impossible. Ce raisonnement est juste, mais il ne prouve rien contre l'opinion exposée ici. Sans doute les classes possédantes dépensent généralement la totalité de leur revenu ; mais elles le dépensent en grande partie de telle sorte que le développement des forces productives, et par conséquent le développement de la préparation n'en est pas moins entravé.

C'est un fait notoire, en effet, que la plus grande partie de la demande des couches sociales favorisées par la distribution se dirige vers tels services ou biens dont la préparation a lieu au moyen d'outils relativement primitifs, c'est-à-dire vers des entreprises n'ayant relativement qu'une faible productivité. Le produit fabriqué en masse est démocratique, et le riche ne veut pas avoir ce qui est à la portée de tout le monde. Son goût et par suite sa demande vont vers les objets que le commun des mortels ne peut avoir parce qu'ils sont trop coûteux ; or, les objets coûteux sont surtout tous ceux qui exigent beaucoup de travail humain et très peu de force mécanique, et les plus coûteux de tous sont ceux qui exigent une très grande quantité de force de travail hautement qualifiée. La demande des riches se porte

surtout vers les objets de luxe, qui sont justement des objets de luxe *parce qu'ils* sont préparés par des ouvriers relativement improductifs, artisans et artistes proprement dits.

Une très faible partie seulement de la demande totale de la classe riche peut donc agir sur le développement du machinisme, autrement dit de la force productive. En même temps que la force productive, la prospérité générale se trouve entravée, elle se heurte à une barrière artificielle, la limite de la rentabilité, alors que dans les conditions normales de l'économie pure elle ne serait arrêtée que par sa limite naturelle, constamment reculée, la limite de la productivité. L'étude comparative du développement du machinisme dans les différentes contrées vient confirmer notre opinion : *plus le salaire est élevé et plus le bien-outil social est considérable.*

Le capitaliste et le capitaliste seul décide si oui ou non on installera des machines, seul il décide leur nombre et leur espèce, et cette décision est déterminée exclusivement par le calcul de ses intérêts et par sa spéculation personnelle, c'est-à-dire selon le principe du moindre moyen. Or, l'installation de machines n'est le moindre moyen pour lui que lorsque la machine lui épargne plus qu'elle ne lui coûte (en entretien, chauffage, intérêts et amortissement). Que lui épargne-t-elle ? Du point de vue de la société, de la force de travail, mais du point de vue du capitaliste : du salaire. La machine n'est donc installée que lorsqu'elle épargne un certain minimum de salaires. Il s'ensuit que la même machine qui, dans une société ayant des salaires très bas, est encore économiquement impossible, *non rentable*, peut être d'un rapport excellent dans la contrée voisine payant des salaires élevés. Prenons un exemple : supposons qu'une machine épargne dans une exploitation 200 ouvriers ; elle épargne à l'entrepreneur chinois payant des salaires journaliers de 35 centimes la somme de 50 francs et à l'entrepreneur américain payant des salaires de 10 fr.

2.000 francs. Le coût de la machine ne différant pas sensiblement, son installation équivaut pour l'entrepreneur chinois à une perte énorme et pour l'américain à un gain considérable.

C'est d'ailleurs la raison principale pour laquelle les pays aux salaires élevés peuvent soutenir victorieusement la concurrence des industries nationales ayant des salaires très bas. Les premiers peuvent employer des machines qui compensent et au delà le supplément de salaires.

Ainsi s'il n'existait aucune propriété instituée par le moyen politique, si le produit total du travail revenait aux travailleurs eux-mêmes, c'est-à-dire s'ils recevaient le maximum de salaire, *le bien-outil social atteindrait également son maximum comme quantité et comme efficacité*. Alors la production de luxe qui demande une quantité considérable de forces de travail mal outillées disparaîtrait en grande partie ainsi que la production de services de luxe et serait remplacée par l'industrie courante munie des outils les plus puissants : et il serait possible alors d'augmenter prodigieusement la quantité de tous les biens usuels utiles et désirables devant être répartis entre les membres de la société. Non seulement, en effet, on pourrait effectuer les perfectionnements du machinisme qui sont aujourd'hui déjà virtuellement et techniquement réalisables et que seul le défaut de rentabilité dans les conditions existantes rend impossibles ; mais encore l'esprit d'invention des ingénieurs pourrait se donner libre cours et créer de nouvelles machines plus productives encore, dont nous n'avons aucune idée. Leur production totale se déversant sans résistance et sans frottements par les canaux de la distribution sur tous les citoyens pourrait théoriquement atteindre un niveau fabuleux, puisque la seule entrave qui demeurerait alors serait la limite naturelle de la production, la limite de la force de préparation.

*Or, il n'existe pas de limite visible à l'augmentation des*

*biens*. Sans doute la préparation d'aliments ne peut être accrue à l'infini puisque, d'après la loi du rendement non proportionnel, le rendement d'un champ croît moins vite que la quantité de travail qui y est appliquée. Mais aussi le besoin de nourriture est-il chez l'homme un des plus strictement limités, le milliardaire ne peut absorber de façon constante une plus grande quantité d'aliments que celle dont a besoin un simple manoeuvre : il ne peut manifester sa richesse que dans le choix de mets plus recherchés.

La préparation de tous les autres biens est soumise, par contre, à la loi du rendement plus que proportionnel. Avec la division et l'association du travail la préparation augmente plus rapidement que la quantité de travail qui y est employée. Aussi est-il tout à fait impossible de prévoir quelle quantité de produits pourra revenir à chaque simple travailleur lorsque notre planète, aujourd'hui encore si faiblement peuplée, aura enfin atteint le chiffre d'habitants qu'elle est à même de nourrir abondamment ; lorsque cette puissance d'achat considérable disséminée aujourd'hui sur d'innombrables marchés sera concentrée autour d'un unique marché mondial, un marché parvenu au plus haut degré d'intégration et de différenciation. Alors la puissance d'achat totale affluant sur ce marché sera par rapport à la puissance d'achat de notre minuscule marché, soi-disant mondial, ce que celle-ci est à la puissance d'achat d'un petit village perdu. Et en vertu de cette réaction de la distribution sur la production que nous avons étudiée, la division et la coopération du travail de ce prodigieux marché mondial futur seront à celles du marché mondial actuel ce que celles-ci sont à la division et à la coopération du travail du petit village. Aussi la préparation des biens aura-t-elle lieu au moyen de forces productives si énormes que le revenu moyen sera sans doute supérieur à celui des plus riches individus de notre époque.

Ceci pourra paraître à beaucoup invraisemblable. Mais rappelons-nous qu'aujourd'hui le revenu d'un ouvrier supérieur lui permet d'employer pour son usage journalier une plus grande quantité de biens de meilleure qualité qu'il y a mille ans le revenu d'un prince opulent. Ce qui était alors un objet de luxe le plus raffiné est devenu un objet d'usage courant dont on fait peu de cas ; il fut un temps où la possession d'une chemise de toile passait pour un signe d'opulence, un temps où un monastère qui possédait quelques douzaines de manuscrits attirait de nombreux visiteurs. Nos ouvriers habitent des maisons qui, pour les princes du x<sup>e</sup> siècle, eussent été des palais d'un luxe fabuleux : seuls les plus opulents pouvaient alors se permettre la possession de vitres aux fenêtres ; et quant aux conduites d'eau, aux salles de bains, etc., c'étaient de véritables curiosités. Il y a 40 ans même, le palais royal de Berlin n'avait pas de salle de bains et l'empereur Guillaume I<sup>er</sup> devait chaque jour se faire apporter de l'hôtel de Rome sa baignoire toute remplie.

N'oublions pas que la situation d'un cultivateur serf du moyen âge eût semblé une richesse fabuleuse au chasseur errant de l'époque primitive. Le serf avait un lit, quelques meubles, il possédait des bestiaux, des armes perfectionnées, il avait une maison ! Une maison avec un foyer et une cheminée, avec un toit et des fenêtres, avec une porte pouvant être fermée, une maison peut-être même séparée en plusieurs pièces, et, luxe inouï, il possédait deux habits ! Aucun prince de nomades, à moins qu'il s'agisse déjà d'une tribu conquérante, ne peut rêver pareille richesse.

Sans parler des impressions que pourrait ressentir l'homme des cavernes, à peine échappé de l'animalité primitive, s'il se trouvait subitement transporté dans le campement somptueux d'une tribu hottentote. L'être nu et misérable n'ayant pour tout bien que le silex qu'il brandit dans son poing velu resterait ébloui d'admiration devant la

richesse inouïe que représente pour lui la possession du feu, de l'arc et des flèches, des vêtements et de la parure.

Et si maintenant nous projetons dans l'avenir cette évolution continue qui, dans un intervalle de quelques siècles, fait du prince le plus opulent l'individu le plus misérable, notre perspective n'aura plus rien de paradoxal.

#### b) Le socialisme rationnel.

##### *L'étonnement économique.*

Les philosophes ont un terme spécial pour désigner le sentiment de surprise qu'éprouve l'être naïf lorsqu'il comprend pour la première fois que tout ce qu'on nomme l'univers extérieur n'existe en réalité que comme une somme d'impressions des sens, de faits intérieurs. Ils nomment ce sentiment l'étonnement philosophique. Nul ne peut franchir le seuil du temple de la philosophie qui n'a pas auparavant éprouvé cet étonnement.

Je propose par analogie d'appeler « *étonnement économique* » la surprise ressentie par l'être naïf lorsqu'il aperçoit et comprend pour la première fois les lois que nous avons exposées ici.

Quiconque a éprouvé, et ne serait-ce qu'une seule fois, cet étonnement est — *socialiste*, du moins dans ce sens qu'il *désire* que la réalisation du socialisme, de l'« économie pure » soit possible. Et ce socialisme repose sur des fondements tout différents que ceux du socialisme « sentimental » de nos philanthropes, résultant de la compassion pour l'humanité souffrante ou de l'indignation contre l'exploitation meurtrière qu'exerce notre économie avec la plus précieuse de toutes les valeurs, l'être humain. Quiconque a ressenti l'étonnement économique est socialiste par *rationalisme*, par nécessité *logique*.

Il reconnaît que notre organisation économique repose sur une tout autre base que celles qui l'ont précédée. Dans celles-ci la misère des masses était peut-être inévitable, la production totale étant encore trop faible alors pour permettre à tous l'aisance, et la puissance bienfaisante du travail méthodique rigoureusement appliqué à un but devait d'abord être formée et inculquée à tous. A cet effet la rude école du travail forcé était peut-être indispensable. *La production insuffisante était alors la cause de la pauvreté.*

Aujourd'hui, au contraire, *c'est la pauvreté qui est la cause de l'insuffisance de la production.* Ce n'est plus aux limites naturelles de la fécondité du travail que vient se heurter l'approvisionnement en biens de l'humanité, mais aux limites artificielles élevées par le système capitaliste du salariat. L'humanité souffre et souffre en vain le supplice de Tantale, torturée par la soif au bord d'une source pure, torturée par la faim au pied d'arbres ployant sous le fardeau de leurs fruits succulents. Mieux encore, elle est semblable à un captif enchaîné mourant de faim à portée d'une table qui plie sous les aliments savoureux : elle n'a qu'à briser ses chaînes et elle deviendra la reine opulente de notre planète.

#### **D. La tendance de l'évolution capitaliste.**

Le grand problème à la solution duquel Marx, selon son propre témoignage, consacra le gigantesque labeur de son existence est le problème des tendances de l'économie capitaliste, « agissant et se manifestant selon une implacable nécessité » : « Le but suprême de cet ouvrage est de dévoiler la loi de l'évolution économique de la société moderne ».

Fr. Engels pose le problème un peu différemment. Selon lui, la tâche du socialisme scientifique qu'il oppose au so-

cialisme utopique est de trouver « le moyen de remédier aux inconvénients qu'on a découverts dans le système actuel par une modification des conditions de production existantes et non par une invention de toutes pièces ». La solution caractéristique qu'ont donnée au problème les Dioscures socialistes est déjà renfermée dans son énoncé même : le « matérialisme historique », la « variété productionniste » de la conception économique de la société est admise comme prouvée ou même comme ne nécessitant aucune preuve, alors qu'elle devrait être uniquement le résultat de l'observation.

Quant au problème tel que Marx l'a posé, nul ne peut y trouver quoi que ce soit à redire : la tâche de la sociologie est sans conteste d'établir sur une base scientifique la marche de l'évolution sociale ; et pour cela il n'existe qu'un chemin, la connaissance des « tendances » qui ont agi dans le passé et qui agissent encore dans le présent. Se montrent-telles suffisamment constantes et puissantes pour n'être pas troublées par les forces antagonistes inévitables, l'on sera alors en droit de conclure avec quelque vraisemblance quelle continueront à dominer l'évolution future, tout au moins en ce qui concerne l'avenir le plus rapproché.

Mais l'énoncé d'un problème et sa solution sont deux choses différentes. La solution Marx-Engels est fautive. Elle repose entièrement sur la « loi de l'accumulation » et c'est pourquoi toute la construction est fautive. Non seulement la tendance que Marx avait cru reconnaître dans la société à laquelle il appartenait ne se manifeste pas « avec une implacable nécessité » ; non seulement elle n'est pas retenue simplement par des forces antagonistes, ainsi que voudraient le faire croire à eux-mêmes et aux autres quelques marxistes révisionnistes auxquels fait défaut l'énergie nécessaire pour rompre radicalement avec leur passé, mais encore elle n'existe pas du tout.

Est-il possible de découvrir une autre tendance d'une constance et d'une force si puissantes et si peu contrariées par les forces opposées que l'on soit en droit, avec une certaine vraisemblance, de la projeter dans l'avenir ? ou, en d'autres termes : est-il possible de formuler une prognose scientifiquement établie de notre évolution sociale ?

Je le crois. Et la politique qui, selon le credo du matérialisme historique, n'est que l'un des reflets de l'évolution économique dans la conscience des contemporains, la politique elle-même nous met sur la voie de la tendance cherchée. Elle se meut comme sur un pivot autour de la destinée de cette institution dans laquelle notre interprétation voit l'unique source du monopole de classe, autrement dit de la « relation capitaliste », du « capitalisme » : la grande propriété foncière. Doit-on, peut-on sauver la propriété foncière ? et comment la sauver sans saper en même temps les fondements de la prospérité nationale ? Tel est le problème autour duquel se meut toute la politique intérieure et presque toute la politique extérieure de l'empire allemand. Car l'industrie d'exportation elle-même justement attaquée, car toute la politique maritime et coloniale ne sont indispensables que parce que l'on juge nécessaire de diminuer, dans l'intérêt de la grande propriété, la puissance d'achat du marché intérieur. La grande propriété favorise d'ailleurs l'expansion de l'industrie en lui fournissant son armée ouvrière. L'histoire de la propriété foncière n'est donc pas seulement l'« histoire intime » de la société antique (Marx), elle est aussi celle de toutes les sociétés.

### I. La guérison spontanée du supra-organisme de la société économique.

Il faut être bien profondément imbu d'idées réactionnaires et romantiques pour croire encore de nos jours que l'institution de la grande propriété foncière puisse être

sauvée. Elle marche fatalement à sa destruction, attaquée des deux côtés à la fois par l'émigration et par la migration, les inévitables symptômes de son existence même. L'émigration dont elle est cause a créé la concurrence d'outre-mer, qui fait tomber les prix de tous les objets que peut produire avec succès une grande exploitation agricole capitaliste ; et la migration vers les villes lui enlève les ouvriers, dont le labeur seul lui permettrait à la rigueur d'éviter les coups mortels de la conjoncture en renonçant à la préparation des produits du marché mondial pour se consacrer à la préparation de produits de haute valeur pour le marché local, en un mot pour se livrer à une culture intensive. L'émigration amène la baisse des prix, la migration la hausse des salaires : la conséquence est la destruction graduelle de la rente foncière doublement atteinte.

Est-il probable que des tendances contraires d'une force et d'une constance égales viennent s'opposer à cette ruine de la rente foncière ? C'est peu vraisemblable. Sur toutes les parties du monde, d'énormes superficies cultivables sont encore en friche et même la majorité des champs labourés n'est soumise qu'à une culture encore peu intensive. Alors même que le coût de revient pour le cultivateur final — et par suite le prix-courant — dût s'élever à l'avenir lorsqu'il aura recours à une culture plus intensive ; et alors même que l'éloignement dût augmenter les frais de transport, cette augmentation sera bientôt inévitablement compensée, et au delà, par la réduction constante des frêts résultant du perfectionnement des moyens de transport, notamment des navires de plus grand tonnage.

D'autre part, il est impossible de prévoir quelle force pourrait arrêter de façon permanente l'augmentation des salaires ruraux. L'immigration de moissonneurs étrangers dans les contrées de l'Ouest est déjà si considérable qu'elle impose aux propriétaires des pays d'où part l'émigration des augmentations sensibles de salaire : par suite, le niveau

normal, la base de la pyramide s'élève ici aussi régulièrement. Et enfin la Prusse ne peut guère autoriser la « polonisation » complète de ses provinces de l'Est. Le *non plus ultra* doit donc fatalement être prononcé, que ce soit en deçà ou au delà de la frontière.

Quant aux droits protecteurs et autres taxes artificielles, la science entière est d'accord pour constater que tous ces palliatifs sont incapables d'élever les prix de façon permanente.

Le moment critique n'est donc plus éloigné où, pour la majorité des grands domaines, le droit à la rente foncière aura perdu son contenu économique et ne sera plus qu'un vain titre, et où l'Etat sera appelé en aide pour sauver du péril son ancienne classe dirigeante, ainsi qu'il arriva déjà au commencement du XIX<sup>e</sup> siècle, lorsque le droit d'imposer des corvées aux sujets féodaux avait perdu toute portée pratique. Il ne restera d'autre ressource alors que de transférer la possession du sol aux cultivateurs ou aux sociétés coopératives agricoles.

Adolf Wagner, ainsi qu'il ressort de ses derniers livres, considère toujours cette issue pour une calamité nationale au point de vue politique, c'est là un côté de la question qui n'intéresse en aucune façon la théorie. Quant à son argument en faveur de la *grande propriété foncière*, que la *grande exploitation* est indispensable pour le développement de la technique agricole, l'unique réponse possible est que les domaines et biens communaux, les grandes sociétés coopératives sont aussi des exploitations en grand ; et ce sont en outre des exploitations offrant pour une culture rationnelle modèle une plus sérieuse garantie que la propriété privée, constamment dépouillée du capital nécessaire par les dépenses de luxe et les soultes successorales et de plus en plus écrasée sous le fardeau des hypothèques.

Il est donc probable que le salaire des ouvriers ruraux continuera à s'élever de façon lente mais constante, et avec

lui s'élèveront toutes les classes du salaire industriel auxquelles il sert de base ; la position matérielle et sociale du prolétariat présente dans les deux branches principales de l'économie nationale une tendance nettement ascendante.

Plus tard, à mesure que s'écrouleront les grandes exploitations chancelantes, la base de la pyramide du salaire sera constituée de plus en plus, non par le prolétariat rural, mais par les paysans cultivateurs établis sur des terrains appartenant à la collectivité et par conséquent non hypothécables : et le niveau de leur revenu augmentera constamment.

Plus le nombre de domaines qu'il faudra faire passer aux mains de paysans cultivateurs s'élèvera, et plus le salaire des prolétaires ruraux encore existants devra s'élever ; cette colonisation intérieure exige, en effet, un plus grand nombre de bras : la population d'un grand domaine se trouve généralement triplée et même quadruplée après son parcellement. Le niveau d'existence de la majorité de la population paysanne s'élèvera rapidement en même temps que leur puissance d'achat en produits industriels ; le mouvement migratoire, par contre, se ralentira. La demande de la marchandise-travail croissant en même temps que l'offre diminue, le niveau des salaires urbains et la situation sociale des ouvriers s'élèveront avec une grande rapidité.

Il est probable que cette évolution sera amenée subitement dans un avenir assez rapproché par une réforme, pacifique, espérons-le, des conditions de la propriété foncière dans les contrées de plus haute pression sociale. En Russie, tous les partis sans exception semblent être d'accord sur ce point que les domaines de la couronne, de l'Etat et de beaucoup de particuliers devront être transformés en possessions paysannes, afin de donner enfin au peuple la possibilité d'une existence digne de ce nom. La Galicie et les Etats du Danube suivront alors inévitablement : la migration des moissonneurs dans les pays de l'Ouest se trou-

vera arrêtée et les salaires des ouvriers ruraux en Allemagne, ainsi que dans l'Autriche allemande, etc., monteront subitement si haut que la plupart des gros propriétaires ne seront même plus en état de trouver les intérêts de leurs hypothèques.

A la fin de ce processus, la grande propriété foncière aura entièrement disparu, jusque dans ses variétés les plus vivaces (fidéicomis, etc.) ; la législation contribuera peut-être à sa destruction finale. Rien ne s'opposera plus alors à l'avènement de l'« économie pure ».

Certains pourront considérer cette réalisation du « socialisme » comme un idéal inaccessible : mais tous ceux qui acceptent l'idée fondamentale de cet ouvrage, ne peuvent douter qu'au cours de l'évolution la société atteigne un état bien supérieur sous tous les rapports aux conditions encore si imparfaites de notre époque, un état se rapprochant de la société rationnelle ; et cela quel que soit leur scepticisme au sujet du caractère humain. Les fleurs deviendront-elles fruits ? C'est là ce que la discussion scientifique est impuissante à prévoir ! Mais ce qu'il est déjà possible de prédire aujourd'hui avec la plus grande probabilité suffit pour écarter toute pensée pessimiste. L'évolution de la société capitaliste ne conduit pas d'abord par l'abîme de la révolution sociale pour s'élever ensuite subitement au millénium, elle décrit une courbe sensiblement ascendante, courbe trop lente au gré de l'homme dont la brève existence est remplie de ses propres souffrances et de celles de ses frères, mais rapide pour l'historien aux yeux duquel les générations successives sont comme les secondes du jour de l'humanité.

Et le moteur et le but de cet épanouissement vers la lumière et le bonheur n'est autre que la liberté, la liberté politique et économique, l'idéal de l'ancien libéralisme social !

\*  
\* \*

Pour les lecteurs qui tiennent à la méthode dialectique, nous terminerons ce chapitre par une variation des célèbres prophéties de Marx :

« Le monopole féodal de la terre devient une chaîne pour le système de production qui prospéra avec lui et grâce à lui. Le mouvement migratoire du prolétariat rural déprécie ses produits et augmente ses frais de production. La grande propriété foncière s'écroule. L'heure de la propriété féodale sonne. Les expropriateurs sont expropriés.

« Le mode d'appropriation féodal et par suite la propriété foncière féodale est la première négation de la propriété foncière basée sur le travail personnel. Et l'appropriation féodale, avec l'implacable nécessité d'une loi naturelle, engendre sa propre négation. Celle-ci rétablit non pas la propriété foncière privée mais le mode de propriété individuelle approprié aux conquêtes de l'ère capitaliste : la coopération et la propriété collective de la terre... Il s'agit ici de l'expropriation d'une poignée d'usurpateurs par la masse du peuple ».

## II. L'action.

La classe inférieure peut accélérer cette évolution par son action consciente tant politique qu'économique et elle y parviendra sûrement. Là, en effet, comme dans tout ce qui touche à la sociologie, Marx a vu fort juste : *le réveil de l'intelligence des rapports sociaux et la tension de la volonté vers l'acte libérateur, le réveil de la conscience de classe et de la volonté de classe sont les résultats de l'évolution sociale* ; et la « tendance » de l'évolution ne s'affirme pas seulement mécaniquement, comme une guérison spontanée,

mais aussi avec l'aide de l'action consciente de la classe qui connaît son but et est résolue à le poursuivre.

Malheureusement, si la doctrine marxiste a bien montré le but à l'unique partie de la classe ouvrière qui puisse et veuille agir, aux *ouvriers citadins*, elle ne leur a pas indiqué le chemin. Elle leur apprend à attendre, à attendre la fin toute proche de l'évolution. Mais cette fin n'est pas venue, et elle ne viendra pas. L'économie de marché, loin de se simplifier se complique de jour en jour davantage; le prolétariat toujours plus abondamment, quoiqu'encore insuffisamment pourvu de biens, s'éloigne toujours davantage de la conception d'une révolte d'affamés.

Et la classe ouvrière continue à se presser en masses compactes justement devant le point de la forteresse ennemie où les murs sont presque inaccessibles, et ne soupçonne pas qu'à quelques pas la porte est ouverte qui mène au cœur de la citadelle.

Rien ne l'empêche de franchir cette porte... moins que rien, une feuille imprimée, la doctrine respectée du maître, doctrine que ses disciples défendent jalousement, préservant soigneusement ses partisans de tout contact avec les idées hérétiques.

Il n'est guère permis d'espérer qu'un changement se produise ici dans un avenir rapproché. Aucune classe ne modifie son programme tant qu'il lui assure des succès: et le programme de Marx mène encore la classe ouvrière de tous les pays à des triomphes... encore que ce ne soient que des triomphes illusoire. Le nombre de leurs électeurs augmente — et dans leur joie ils ne voient pas que leur pouvoir politique diminue plutôt qu'il ne s'accroît, l'organisation des adversaires devenant tous les jours plus ferme et plus menaçante. Mais tant qu'un échec extérieur ne leur dessillera pas les yeux, — le suffrage universel n'est pas partout un *noli me tangere*, — il est peu probable qu'ils changent leur programme.

Néanmoins il est possible que des fractions importantes du prolétariat, peut-être celles des Etats anglo-américains ou encore le groupe de l'Allemagne du Sud du parti ouvrier coalisé avec les syndicats, s'aperçoivent plus tôt de leur erreur. Si, jusqu'ici, en dépit des divergences intestines, ils n'ont pas fait le pas décisif, c'est évidemment parce qu'il leur manque la théorie, le *socialisme scientifique* qui puisse les empêcher de glisser de plus en plus vers la droite, et de disparaître finalement dans le pseudo-libéralisme de la grande bourgeoisie. Peut-être le socialisme scientifique qu'expose cet ouvrage, le socialisme *libéral*, suffira-t-il à ces groupes que le marxisme s'est aliéné depuis longtemps. Quoi qu'il en soit, il développe un programme d'action qui, à ce qu'il me semble, a toutes les qualités requises pour délivrer le prolétariat industriel des entraves d'un parti de classe et en faire un parti populaire, lui amenant comme frère d'armes le prolétariat rural et tous les intellectuels socialistes de la classe moyenne; un programme d'action qui ne donne plus prise aux objections coutumières des adversaires de classe.

Ce programme d'action vise droit à la racine du mal; il préconise la conquête politique et économique des régions où règne la grande propriété foncière afin de détruire simultanément les deux monopoles de classe: le monopole de droit public de l'administration de l'Etat et le monopole de droit privé de la propriété d'usurpation.

#### a) Le programme d'action politique.

Au point de vue politique, il s'agit dans les pays qui jouissent d'une constitution parlementaire de gagner la classe inférieure rurale en vue d'une politique commune à la classe inférieure tout entière. Ce programme s'est heurté en vain jusqu'ici à l'« anticollectivisme inné du paysan », il ne pouvait guère en être autrement.

Le programme pour les *petits et moyens cultivateurs* sera donc le suivant : dégrèvement systématique des terres, rétablissement de l'influence prépondérante de la classe rurale moyenne dans les administrations cantonales et départementales, suppression de tous les privilèges de la classe supérieure, encouragement de la petite exploitation paysanne par toutes les mesures possibles à l'État.

Quant à l'*ouvrier des champs*, il faut lui dire :

« Nous, les ouvriers des villes, nous avons enfin reconnu que toute notre misère provient de ce que vous nous « tombez constamment sur le dos ». Que votre immigration en masse cesse, et ce sera pour nous jeu d'enfants que de nous débarrasser du capital. C'est pourquoi nous ne demandons qu'une seule chose : que l'État rachète les grands domaines et les donne aux ouvriers des campagnes. Il ne saurait faire action plus sage, car c'est un fait notoire que les cultivateurs fournissent plus de recrues au service militaire que les journaliers. Et il ne pourrait faire une meilleure affaire, car il est notoire que le fisc retire de chaque domaine divisé en parcelles trois ou quatre fois plus d'impôts qu'avant le parcellement. »

Avec ce programme un assaut livré aux forteresses du féodalisme constitutionnel du monde entier aurait de grandes chances de succès.

#### b) Le programme d'action économique.

Le prolétariat urbain n'a pas besoin d'attendre que le nouveau parti populaire constitue la majorité de son parlement : il peut engager la lutte immédiatement par l'action économique et activer ainsi en même temps l'action politique.

Il n'a besoin à cet effet que de retirer des mains des capitalistes les énormes fonds qu'il a déjà accumulés afin de les utiliser pour ses propres fins.

Le prolétariat urbain achètera alors un grand domaine

dans chaque district politique dans lequel la classe des grands propriétaires fonciers domine et l'organiserait en société coopérative de producteurs, composée de fermiers héréditaires (emphytéote) ou en société coopérative de production composée d'ouvriers agricoles. Et il se crée ainsi non seulement un centre de propagande paisible mais aussi un modèle de ce à quoi il aspire et de ce qu'il peut atteindre. La puissance de conviction d'un exemple de ce genre est incalculable : dans le voisinage de la société coopérative ouvrière de production « Rahaline » en Irlande, le prolétariat rural de la contrée jusqu'au delà du comté de Clare attendait avec impatience le résultat du « système ».

Le soutien de cette propagande sera soit une *banque rurale populaire*, selon le modèle des banques rurales nationales polonaises de nos provinces de l'Est contre lesquelles le gouvernement prussien lui-même est désarmé, soit les coopératives et les syndicats des ouvriers des villes.

Les *coopératives* ouvrières et surtout les coopératives de consommation sont déjà, au point de vue historique, les champions désignés de la colonisation coopérative qui leur a été assignée comme but suprême par leurs premiers fondateurs, Owen, Campbell et Fourier. De plus, elles ne courraient que peu de risques comme il leur serait toujours possible d'écouler parmi leurs membres le produit total d'un domaine de ce genre. Que la direction politique du parti abandonne dans ce but son attitude toujours quelque peu méfiante vis-à-vis de ces petits « palliatifs bourgeois », et envoie ses membres dans les coopératives de consommation et l'on sera à même de disposer de fonds énormes. Déjà, en 1888, les coopératives anglaises distribuaient près de 3.500.000 de livres sterling, en 1898, avec un chiffre de membres de un million et demi près de 6.500.000 livres sterling. Et la population de l'Allemagne est moitié plus nombreuse que celle de l'Angleterre.

Les *syndicats* pourraient également de cette manière

placer une partie de leurs fonds de façon avantageuse pour la lutte d'émancipation de la classe, d'autant plus que la propriété rurale leur permettrait de retirer un grand nombre d'ouvriers du marché pendant les grèves : il serait même possible de les occuper à un travail productif et dans tous les cas leur entretien serait sûrement moins coûteux que dans les villes.

Un puissant moyen de propagande à la fois pour les coopératives et les syndicats serait l'établissement de maisons de convalescence ou de colonies de vacances et enfin, comme dernière perspective, la fondation sur leur propre terrain de *cités-jardins* populaires, afin de soustraire les compagnons, en aussi grand nombre que possible, à l'exploitation de la propriété locative urbaine.

Tout cela est réalisable immédiatement, dans tous les Etats civilisés, sans mesures législatives, sans modifications du droit existant, sans changement essentiel dans l'organisation des partis.

Une seule condition est indispensable pour réaliser cette œuvre : la vouloir !

## LIVRE IV

### CRITIQUE DE LA THÉORIE CLASSIQUE DE LA DISTRIBUTION

#### CHAPITRE XIV

##### LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES

Nous avons exposé à plusieurs reprises au cours de cet ouvrage la théorie classique du capital ; nous nous contenterons donc de la résumer ici en quelques mots.

Le capital est un fonds de moyens de production, c'est-à-dire de biens d'acquisition, et l'on distingue généralement le bien d'acquisition « produit », le capital proprement dit, du bien d'acquisition non-produit, le sol. On comprend donc par capital, selon cette définition plus restreinte, tous les produits du travail qui sont destinés non à la consommation immédiate comme biens d'utilisation, mais à la production d'autres biens d'utilisation : ateliers et fabriques, instruments et machines, matières premières (fibres de tissus, métaux, couleurs) et matières auxiliaires (charbons, huile), etc. A ces biens vient s'ajouter encore une des plus importantes espèces du capital, l'argent, le métal précieux monnayé ou non.

Ce capital « s'accumule » dans la propriété privée à la suite de relations d'ordre purement économique entre des citoyens libres et jouissant de droits égaux, et il s'accumule exclu-