

peuvent guère être utilisés productivement que par de très gros emprunteurs, comme des maisons de banque, qui, recevant un très grand nombre de ces prêts de la part d'une quantité de personnes diverses, sont en quelque sorte assurés, sauf événement exceptionnel, de conserver toujours la disposition d'une somme moyenne importante, les apports nouveaux remplaçant les retraits.

Ainsi, presque toujours, en temps normal du moins, les prêts à courte échéance se font-ils à un intérêt peu élevé. Depuis quelques années, l'escompte du bon papier de commerce à trois mois, se fait en Angleterre à un intérêt de $4\frac{1}{4}$ à $4\frac{7}{8}$ ¹; le taux de l'escompte sur le marché libre à Londres est même tombé, en 1894, à 4 p. 100 pour les effets à 6 mois, $\frac{5}{8}$ p. 100 pour ceux de 3 à 4 mois, et $\frac{1}{4}$ p. 100 pour ceux à plus court terme; il s'agit naturellement des premières signatures ². En France, il ne dépasse pas en général 4 à 2 p. 100 et la Banque de France qui met son escompte à $2\frac{1}{2}$ ou 3 p. 100 n'obtient pas le papier de toute première qualité, on ne l'obtient que quelques jours avant l'encaissement, ayant tous les frais de cette dernière opération ³.

Les reports également, en temps normal, donnent rarement plus de 4 à 2 p. 100. Quant aux dépôts dans les grands établissements de crédit, c'est-à-dire les prêts qui sont faits à ces grandes maisons, ils rapportent d'autant moins qu'ils sont à plus brève échéance. Je relève (au mois de décembre 1892), dans les annonces de l'*Économiste Français* que le *Crédit Lyonnais* paie $\frac{1}{2}$ p. 100 d'intérêt par an sur les Dépôts à vue, 2 p. 100 pour les dépôts à un an, $2\frac{1}{2}$ pour ceux à 2 ans, 3 p. 100 pour ceux à 3 ans, $3\frac{1}{2}$ p. 100 pour ceux à 4 ans et 5 p. 100 pour ceux à cinq ans ⁴.

¹ Consulter *The Economist* (de Londres) ou *The Statist*, de décembre 1892.

² Voir le *Moniteur des Intérêts matériels* du 9 août 1894, page 1870.

³ Voir dans le troisième volume de cet ouvrage le chapitre où nous traitons de la *Banque de France*.

⁴ Ces taux ont été sensiblement réduits en 1894, mais l'écart entre les différentes catégories subsiste.

Les *Bons du trésor* émis par les gouvernements solvables rapportent aussi un intérêt infime, quand ils sont de courte durée; ainsi en France 1 p. 100 ou 1 1/2 p. 100 pour les Bons à 6 mois contre 3 p. 100 environ qui est le rendement de la *Rente*.

Certainement, d'autres causes interviennent dans cet écart; ainsi la quiétude du débiteur est beaucoup plus grande pour les prêts à long terme. Nous signalerons plus loin une autre cause du côté du prêteur. Mais *un élément essentiel de cette différence, c'est que les prêts à long terme peuvent servir à des œuvres beaucoup plus productives que les prêts à très court terme.*

Quand la durée du prêt dépasse, cependant, une période déterminée, par exemple 10, 15 ou 20 ans, l'intérêt peut, dans certaines circonstances, devenir moindre que pour les prêts de 5, 8 et 10 ans; c'est lorsqu'il paraît résulter des faits récents et de toutes les circonstances présentes que le taux de l'intérêt aura une tendance à fléchir. Alors on se précautionne contre la diminution probable de l'intérêt, lors du remboursement et du placement à nouveau, en recherchant les prêts qui sont conclus pour une très longue période, sans faculté pour le prêteur de les rembourser par anticipation. Certaines compagnies de chemins de fer américains ont émis des obligations qui ne sont pas remboursables soit avant 50 ans, soit avant 100 ans ou même davantage¹; ces titres, dans les moments, comme à

¹ Certaines obligations de chemins de fer américains ne sont pas remboursables avant un siècle et même parfois plus. Citons : les *Atchinson Topeca and Santa-Fé* 4 0/0 remboursables seulement en 1989, les *Baltimore and Ohio South West* 4 1/2, remboursables seulement en 1990 et cotées 109 1/2, les 5 p. 0/0 *Central of New Jersey* remboursables en 1987 et cotées 112 1/2, les 4 0/0 *Chicago Milwaukee and Saint-Paul*, remboursables en 1989 et cotées 93, les 5 0/0 *Norfolk and Western* remboursables en 1990; certains titres même ne sont remboursables qu'en l'an 2000. (Voir l'*Économiste Français*, notamment le numéro du 14 janvier 1893). Ces titres, pour lesquels la faculté de remboursement est différée à une époque très éloignée, diffèrent beaucoup de ce que nous appelons des rentes perpétuelles, lesquelles, d'après le droit français, sont à chaque moment remboursables au pair.

Quand il s'agit de ces obligations à remboursement très différé, une des raisons encore qui les font rechercher, c'est que, si elles font une prime au-

l'heure présente (1894), où les probabilités de l'avenir sont en faveur de la baisse du taux de l'intérêt, se trouvent plus recherchés, toutes autres circonstances restant égales, que les obligations ne devant avoir que dix, quinze ou vingt ans de durée. On fait un léger sacrifice sur le taux de l'intérêt présent pour éviter une grande baisse de l'intérêt dans l'avenir. C'est la même raison qui porte les gens prévoyants, dans la période où les chances paraissent être en faveur de la baisse du taux de l'intérêt dans l'avenir, à rechercher, parmi les fonds publics ou les obligations des sociétés diverses, toutes autres circonstances restant égales, les titres qui sont constitués en fonds portant un intérêt nominalemeut peu élevé et se tenant au-dessous du pair, de préférence aux fonds portant un intérêt nominalemeut plus élevé et effectivement un peu plus considérable, mais étant au pair ou au-dessus du pair, et par conséquent plus susceptibles de remboursement prochain ¹.

5° Le taux de l'intérêt est aussi influencé, du côté de l'emprunteur, par le plus ou moins de facilités qui s'offrent à lui de se procurer à diverses sources les capitaux dont il sent le besoin; en d'autres termes, par *l'organisation du crédit, les facilités pour les escomptes, les reports, les hypothèques, etc.*; quand tous ces actes peuvent s'accomplir aisément, sûrement, sans frais, l'emprunteur est naturellement porté à mettre en concurrence les uns avec les autres les divers prêteurs et à résister davantage aux exigences du premier qu'il rencontre. Cette observation n'a pas besoin de développements.

dessus du taux de remboursement, comme on l'a vu pour plusieurs des obligations citées plus haut, le porteur actuel du titre n'a guère à se préoccuper d'amortir cette prime par un prélèvement sur le revenu, ce qui est indispensable quand le titre peut être remboursé à bref délai, ou même dans 15 ou 20 ans.

¹ Nous avons, au point de vue théorique, donné un grand développement à l'examen de cette importante question et de toutes celles s'y rattachant dans le second volume de notre *Traité de la Science des Finances* (1^{re} édition, 1877; 5^e édition, 1892); d'autre part, dans notre pratique financière, c'est-à-dire dans notre journal *l'Économiste Français*, nous avons depuis quinze ans toujours insisté sur ces distinctions, et nous leur attribuons en partie le succès de cette publication.

Une remarque, au contraire, qui mérite d'être faite, c'est que *les habitudes d'éducation, d'instruction, d'indépendance devant l'opinion publique et de virilité, tendent, dans les pays où elles sont répandues, à influencer sur le taux de l'intérêt en un sens avantageux à l'emprunteur.* Dans les contrées où l'on ne regarde pas des emprunts comme portant atteinte à la considération de l'emprunteur, où celui-ci ne rougit pas de ses actes, il peut souvent s'assurer un taux d'intérêt plus favorable que s'il est en quelque sorte un emprunteur honteux. Dans ce temps de très bas taux de l'intérêt, où l'escompte et les reports produisent difficilement 2 à 2 1/2 p. 100 aux grandes sociétés de crédit qui s'y livrent, j'apprenais, dans un coin reculé de la France (septembre 1892), que la succursale d'une de ces sociétés prêtait, sur titres ayant à la Bourse de Paris un grand marché et jusqu'à concurrence de la moitié ou des trois cinquièmes seulement de la valeur de ces titres, pour une durée de trois mois, au taux extravagant de 7 1/2 p. 100 par an. Un artisan de chef-lieu de canton, d'ailleurs assez aisé, venait me confier ses peines à ce sujet; connaissant parfaitement la localité, qui compte de nombreux artisans, paysans et petits rentiers riches, lesquels ne savent comment placer leurs épargnes et qui me prennent souvent pour confident en cette matière, je lui demandais pourquoi il ne s'adressait pas à l'un de ces petits capitalistes qui, vu sa solvabilité, se fût empressé de lui prêter, même sans gages, à 5 p. 100, sinon à 4; il me répondait que cela était certain, mais qu'il ne voulait pas que l'on sût dans son entourage qu'il avait momentanément besoin d'argent, et d'autre part il eût préféré ne pas se dessaisir de ses titres. Ainsi, il se trouve des emprunteurs honteux, qui, quoique ayant des ressources et des valeurs facilement négociables, empruntent, précisément parce qu'ils veulent se cacher, au taux de 7 1/2 p. 100 sur titres dépassant de moitié la valeur du prêt, à un moment où le taux de l'escompte et celui des reports oscillent sur les grandes places du pays entre 1 1/2 et 2 1/2 p. 100.

CAS DIVERS D'APPLICATION DES MOTIFS DÉTERMINANT LE TAUX DE

L'INTÉRÊT DU CÔTÉ DU PRÊTEUR. — TRÈS GRANDE IMPORTANCE DE LA FACILITÉ DE NÉGOCIATION DE L'ENGAGEMENT REPRÉSENTANT LE PRÊT. — INFLUENCE DES BOURSES. — Du côté du prêteur, c'est-à-dire de l'offre, les principaux motifs qui déterminent le taux de l'intérêt sont les suivants :

1° *L'intensité du besoin de prêter ses capitaux ou de les faire valoir dans la production d'autrui.* Ce besoin n'existe que dans les pays où, dans le cours des temps, il s'est constitué, par l'épargne accumulée, une classe de rentiers ou de capitalistes. Cette catégorie de personnes fait du prêt ou du placement dans la production d'autrui une véritable fonction, un métier plutôt. Elle ne vit que sur l'intérêt, et si elle ne prêtait pas, elle devrait manger son capital, ce qui serait pour elle une extrémité des plus pénibles.

On peut dire que, au lieu de prêter son capital, elle pourrait l'associer à d'autres et le faire valoir par des gérants, ce qui est le cas de tous les capitaux placés sous la forme d'actions de sociétés.

Cela est vrai, mais ce mode de placement ne peut absorber la totalité des capitaux que forme l'épargne et que ne peuvent faire valoir directement les épargnants (voir plus haut les pages 101 à 103, concernant les catégories nombreuses de personnes, dans une société civilisée, qui épargnent et ne peuvent consacrer sous leur direction personnelle leurs épargnes à la production).

D'autre part, l'aléa de ce que l'on appelle les actions effraie un certain nombre de personnes.

Dans une société où il existe ainsi une classe nombreuse de capitalistes ou de rentiers, le besoin de prêter, par la crainte de manger son fonds et de déchoir, est souvent aussi répandu et parfois presque aussi intense que le besoin d'emprunter. Cette intensité du besoin de prêter fait souvent que l'on se contente d'un taux d'intérêt très réduit, parfois 2 1/2 à 2 3/4 p. 100 actuellement, et qu'on se contentera peut-être de beaucoup moins, de la moitié de ce taux, dans vingt, trente ou cinquante ans ou dans un siècle.

Dans les pays de civilisation moins ancienne et moins développée où il n'existe pas une classe spéciale de capitalistes ou de rentiers, vivant uniquement du revenu de leurs capitaux placés, l'intensité du besoin de prêter est beaucoup moindre; les personnes, en effet, qui vivent de l'exercice d'un métier et pour lesquelles le prêt des capitaux est seulement un auxiliaire et un accessoire de l'existence, peuvent beaucoup plus facilement et plus longtemps garder leurs capitaux improductifs.

2^o *La sécurité du prêt.* Peut-être jugera-t-on qu'il eût fallu placer cette condition en première ligne; mais la précédente vient logiquement auparavant. Là où les prêts sont très exposés au défaut de remboursement final ou de paiement des intérêts, ou bien à des retards dans l'un ou l'autre, ou à des frais, il est naturel que la disposition des possesseurs de capitaux à s'en dessaisir soit atténuée. Le défaut de sécurité du prêt peut tenir soit à la personne de l'emprunteur ou aux circonstances de sa vie et de son industrie, soit à des circonstances générales du pays et du temps. Dans le premier cas, le taux de l'intérêt ne hausse que relativement à une personne déterminée ou à une catégorie de personnes, il renferme par rapport à elle ce que l'on appelle une prime d'assurance (expression qui n'est ici qu'à demi exacte) contre un risque spécial. Cette expression de prime d'assurance n'est juste, en effet, que quand il s'agit d'un capitaliste faisant non pas un seul prêt à une personne dont la solvabilité ou loyauté est douteuse ou dont l'industrie et la vie sont particulièrement aléatoires, mais toute une série de prêts à un nombre notable de personnes se trouvant dans des situations de ce genre. Alors, le surcroît d'intérêt demandé pour chacun de ces prêts plus exposés que la moyenne compose une sorte de fonds, qui servira à couvrir les pertes subies de la part de ceux de ces emprunteurs qui ne pourront pas se libérer.

La sécurité ou l'insécurité du prêt, au lieu de tenir à des circonstances propres à la personne de l'emprunteur, peuvent tenir à des circonstances générales du temps et du lieu; au

système des lois, de la justice, de la police, aux habitudes générales de conscience, aux mœurs sociales, à la pratique loyale et intelligente, ou au contraire malhonnête et peu judiciaire, du commerce. Dans les pays où les lois, la justice, la police, l'opinion publique, les mœurs couvrent la déloyauté du débiteur, ou bien encore diminuent pour l'industrie les chances d'un développement régulier et accroissent ses aléas, le prêt des capitaux ne peut se généraliser; il ne s'opère plus que, soit sous l'impulsion de sentiments sympathiques, ce qui est rare, soit par la séduction d'intérêts très élevés. L'élévation des frais de justice ou la lenteur des décisions judiciaires et l'incertitude de la jurisprudence ont une influence analogue.

Tout progrès dans les conditions générales de sécurité, aux acceptions les plus variées de ce mot, tend à faire baisser le taux de l'intérêt, en développant les motifs de prêter et en atténuant les motifs de garder jalousement par devers soi ses épargnes.

Les conditions générales de sécurité ont, pour l'ensemble des prêts, beaucoup plus d'importance que l'insécurité qui est propre à la personne de tel ou tel emprunteur.

Le prêt des capitaux, d'une façon plus expressive, le commerce des capitaux ne peut prendre une grande extension dans un pays qui ne jouit pas des conditions générales de sécurité.

3^o *Une troisième circonstance qui influe sur le taux de l'intérêt, du côté du prêteur, c'est l'adaptabilité des conditions du prêt à satisfaire les besoins du prêteur; la commodité et la fréquence du paiement des intérêts, la garantie de la ponctualité de ce paiement. Ainsi, en général, des intérêts payés à termes absolument fixes et rapprochés et au domicile même du prêteur, sans dérangement ni frais de sa part, peuvent amener un consentement à une légère diminution du taux de l'intérêt annuel. C'est pour cette raison que la plupart des gros emprunteurs, les sociétés par actions, paient l'intérêt semestriellement; quelques-uns même, notamment plusieurs États, dont l'État français, trimestriellement. Le même motif a porté*

l'État à faire payer ses rentes dans le plus grand nombre possible d'agences financières; les Compagnies de chemins de fer font payer les coupons d'obligations dans la plupart, quelques-uns mêmes, dans la totalité de leurs gares. En Angleterre et aux États-Unis on a encore perfectionné ce mécanisme et l'on envoie à chaque porteur de titres nominatifs¹ le montant de l'intérêt qui lui est dû par un chèque, de sorte qu'il n'a aucun dérangement à subir.

Plus on dégage ainsi l'intérêt de toute peine, perte de temps et frais quelconques, pour le prêteur, plus on en rend le paiement ponctuel et fréquent (sans tomber, toutefois, dans la minutie), plus il y a de chances, toutes autres circonstances restant égales, pour que les motifs de ne pas se dessaisir de son épargne disparaissent et que le taux de l'intérêt baisse.

4° Une circonstance très importante qui agit sur le taux de l'intérêt, du chef du prêteur, c'est la perspective, tout en se dessaisissant de sa chose par un prêt, même de longue durée, d'en rentrer facilement en possession, par équivalent, si le besoin de la ravoir se fait sentir chez le prêteur.

Le prêteur peut, pendant la durée du prêt, avoir inopinément besoin de la chose prêtée ou de son équivalent. Si le prêteur n'est pas un simple capitaliste ou rentier, s'il est commerçant, industriel, agriculteur, il peut avoir prêté une somme d'argent qui lui était ou lui paraissait superflue pour ses affaires propres et dont, quelque temps après, il aura besoin pour faire face à une perte ou pour agrandir son commerce, son exploitation.

Même s'il est capitaliste ou rentier, il advient que le prêteur peut regretter de s'être dessaisi pour longtemps de sa chose, alors même que le prêt ne périclite nullement. Il peut avoir une fille à doter, ou vouloir acheter une terre, une maison. Il peut entrevoir un placement meilleur qu'il eût préféré et qu'il préfère à son placement actuel; il peut, à l'improviste,

¹ L'habitude des titres nominatifs est beaucoup plus répandue en Angleterre et aux États-Unis qu'en France; dans ces deux pays, beaucoup de titres sont obligatoirement nominatifs.

être l'objet de répétitions ou de pertes qui lui rendraient très utile la disposition actuelle de la somme ou de la chose dont il s'est dessaisi.

Ces considérations, qui sont très graves, influent de deux manières sur le taux de l'intérêt du côté du prêteur. En premier lieu, elles font que les prêts pour une courte durée (abstraction faite de ceux d'un caractère particulier, dits vulgairement à la petite semaine), se concluent en général pour un intérêt moindre que les prêts pour un temps prolongé; c'est ce que l'on voit pour les bons du Trésor des États, pour l'escompte des effets de commerce, pour les reports; sans doute, il y a aussi d'autres raisons, par exemple qu'en trois mois ou six mois, et plus encore en quinze jours ou un mois, la situation du débiteur a moins de chances de s'altérer. Il y a aussi, du côté de l'emprunteur, les causes de moindre intérêt que nous avons indiquées plus haut (voir pages 116 à 124); mais la facilité de rentrer dans ses fonds au bout de peu de temps, est une des causes qui contribuent le plus à déterminer les bas intérêts en général des prêts à court terme, toutes autres circonstances, notamment celle de sécurité, restant égales.

Cette même considération influe d'une autre façon sur le taux de l'intérêt qu'on exige de certaines valeurs et sur la capitalisation de ces dernières. *L'intérêt exigé est d'autant moindre que le prêt, fût-il de longue durée, est aisément transférable sans frais, sans perte, sans délai*, et de même le revenu que l'on demande à une valeur est d'autant plus faible qu'on a la perspective, sinon la certitude, de pouvoir négocier, c'est-à-dire réaliser, à chaque instant, cette valeur sans encourir de nombreuses chances de dépréciation.

La création de Bourses où se négocient les titres de toutes sortes, actions et obligations de grandes sociétés, rentes d'État ou obligations des Villes et des établissements publics, exerce, à ce point de vue, sur le taux de l'intérêt une influence déprimante. Atténuant la rigueur de la formule : « donner et retenir ne vaut », le marché toujours ouvert et, dans les pays prospères, toujours animé sur les engagements des principaux emprun-

teurs, fait que le prêteur, même à long terme, peut réaliser son prêt à chaque instant, et ordinairement sans perte, s'il se présente une circonstance imprévue qui lui rende utile de rentrer en possession de son capital. Aussi, la disposition à prêter dans ces circonstances devient-elle beaucoup plus générale; on est moins retenu par la crainte d'avoir besoin, par une circonstance imprévue, de la somme que l'on place avant l'expiration de la période du placement. D'un autre côté, on établit une comparaison entre les prêts et engagements, de même qu'entre les valeurs (actions), qui jouissent d'un large marché, offrant de l'animation et de la stabilité, et les prêts, engagements, valeurs de toutes sortes qui, pour des raisons diverses, ne jouissent que d'un marché étroit et instable. On a de bien plus grandes chances, si le besoin s'en fait sentir, de réaliser sans perte les premiers titres que les seconds.

Quelques personnes s'étonnent parfois de ce que deux catégories d'obligations qui offrent la même sécurité et le même revenu se capitalisent à des taux d'intérêts très différents; l'explication est, en général, facile, c'est que celle pour laquelle on se contente de l'intérêt le plus faible a un large marché où il est aisé d'en réaliser en quelques instants et sans perte, dans les circonstances normales, de grandes quantités, tandis que la catégorie d'obligations à laquelle on demande le plus fort intérêt n'a qu'un marché restreint où il est très difficile de réaliser rapidement et sans perte un nombre important de titres. La situation du capitaliste ou du prêteur est beaucoup plus favorable dans le premier cas que dans le second, si quelque incident vient à lui créer des besoins de fonds, aussi se contente-t-il d'un intérêt moindre.

Quant aux circonstances qui assurent à une valeur, créance ou action, un large marché, elles sont très diverses; c'est à la fois la grande quantité des titres émis, l'ancienneté de l'émission qui fait que ces titres sont ce que l'on appelle classés, la bonne renommée dont ils jouissent auprès du public. Pour cette raison, les fonds publics des grands États solvables,

Fonds Américains du Nord, Consolidés anglais, Fonds Belges, Hollandais, Français, sont particulièrement recherchés; quoique la plupart de ces engagements soient perpétuels, on peut y faire des placements de passage, avec la quasi certitude, en temps normal, de pouvoir les réaliser *ad libitum* et sans perte. Parmi les fonds d'un même État, celui qui a le plus large marché jouit toujours d'un peu plus de faveur que celui qui a un marché plus étroit, c'est-à-dire qu'on se contente pour le premier d'un intérêt un peu moindre. Aussi, le fonds le plus habituel d'un État, celui qui comprend la plus grande masse d'engagements et qui est en même temps, d'ordinaire, le plus ancien, se capitalise de façon à rapporter un intérêt un peu moindre que les engagements accessoires et moins importants de ce même État, quoique le débiteur soit le même et que la sécurité du placement soit identique.

Ainsi, la perspective pour le prêteur, soit par la brièveté du prêt, soit par le large marché ouvert aux engagements dont le prêt fait partie, de pouvoir reprendre, sans délai, frais ni perte sensible, la disposition de la somme prêtée, si le besoin s'en fait sentir, influe notablement sur le taux de l'intérêt et tend à le faire baisser. A ce point de vue, les Bourses rendent d'inappréciables services aux emprunteurs¹.

5° Une autre circonstance, qui comprend les éléments les plus complexes et les plus variables influe sur le taux de l'intérêt, c'est *la concurrence que se font entre eux, d'une part, les prêteurs, ce qui tend à le faire baisser, et celle que se font, entre eux aussi, d'autre part, les emprunteurs, ce qui tend à le faire hausser*. La concurrence des prêteurs entre eux est très active dans les pays, non seulement où l'esprit d'épargne est très répandue, mais où l'habitude s'est prise de se dessaisir de ses épargnes et de les placer, et où surtout il s'est constitué une classe de capitalistes et de rentiers qui ne vit que de l'intérêt

¹ Pour toutes ces questions, on peut se reporter à notre *Traité de la Science des Finances*, tome II. Dès la première édition de cet ouvrage, nous avons mis en relief le rôle des Fonds Publics et des Emprunts publics au point de vue des habitudes de l'épargne et du taux de l'intérêt.

ou du revenu de ses capitaux, en général placés dans la production d'autrui. Dans ces conditions les prêteurs se font une lutte acharnée pour les placements.

Cette lutte est d'autant plus vive que les rouages du commerce des capitaux sont plus perfectionnés et que l'éducation du public à ce point de vue est plus avancée. Les bourses et marchés de capitaux, en ouvrant aux prêteurs la perspective qu'ils pourront aisément transférer et réaliser leurs créances avant l'expiration du terme, multiplient singulièrement le nombre des prêteurs et la concurrence qu'ils se font entre eux. Sans cette perspective, beaucoup d'épargnes resteraient à l'état de réserves individuelles et ne deviendraient pas des capitaux actifs. Cette concurrence des prêteurs entre eux, dans les vieux et riches pays bien administrés, est tellement ardente que le taux de l'intérêt a une tendance constante à fléchir s'il ne se produit, pour le soutenir, une concurrence aussi ardente du côté des emprunteurs entre eux. Or, cette concurrence, en ce qui concerne les emprunteurs de bonne qualité, c'est-à-dire solvables, n'est entretenue que par la généralité et l'intensité de l'esprit d'entreprise, ainsi que par la perspective de rémunérations abondantes, à savoir de grande productivité des entreprises nouvellement constituées ou à constituer.

C'est ici que nous touchons à la cause principale, si souvent méconnue, déterminant le taux de l'intérêt, à l'élément en quelque sorte régulateur de ce taux, la productivité des entreprises nouvelles.

LE TAUX DE L'INTÉRÊT DÉPEND, EN GRANDE PARTIE, DE LA PRODUCTIVITÉ MOYENNE DES NOUVEAUX CAPITAUX FORMÉS, OU DES CAPITAUX DISPONIBLES. — GRANDES DIFFÉRENCES DE PRODUCTIVITÉ DES CAPITAUX SUIVANT LES TEMPS ET LES CIRCONSTANCES. — *La circonstance qui influe le plus sur le taux de l'intérêt dans les pays civilisés, où les capitaux sont en général recherchés et prêtés pour des œuvres productives, c'est la productivité moyenne des capitaux nouvellement formés et les perspectives de productivité des capitaux disponibles.*

Nous disons la *productivité moyenne des capitaux nouvelle-*

ment formés; en effet, la productivité moyenne des anciens capitaux, à moins qu'ils ne soient restés disponibles, n'a pas d'effet sur le taux actuel de l'intérêt. Les capitaux d'ancienne formation, s'ils ne sont pas demeurés disponibles, sont incorporés en fabriques, en outillage, en installations, en améliorations de fonds de terre, en maisons; la productivité de ces anciens capitaux, ainsi immobilisés, contribue seulement à augmenter ou à diminuer la valeur vénale de chacun d'eux. C'est le cas des actions du chemin de fer de Cologne Minden, dont parlait Lassalle, ou de nos actions du chemin de fer du Nord, si l'on veut. Mais cette productivité des anciens capitaux qui ne sont plus disponibles n'influence en rien le taux actuel de l'intérêt.

Les capitaux ne sont pas également productifs dans toutes les sociétés et à tous les âges d'une même société. Ainsi, dans une société naissante, dans une colonie, un pays neuf, quand tout est encore à créer, les capitaux, en laissant de côté les fluctuations de l'offre et de la demande, sont en général en eux-mêmes infiniment plus productifs que dans une vieille société où la plupart des œuvres de premier ordre sont, sinon achevées, du moins très avancées. De même, dans certaines périodes de la vie économique, alors qu'on vient de faire et qu'on applique une grande découverte transformant profondément, améliorant énormément les moyens de production et de communication, les capitaux sont beaucoup plus productifs qu'ils n'étaient avant cette découverte et qu'ils ne le seront un certain nombre d'années après. Dire que c'est l'offre et la demande qui fixent le taux de l'intérêt, c'est émettre une proposition vraie, mais d'une vérité qui ne dit rien à l'esprit. *Dire que le taux de l'intérêt dépend de la productivité moyenne des nouveaux capitaux créés dans le pays ou survenant dans le pays, c'est émettre une proposition à la fois scientifique et d'une grande importance pratique, car elle permet au savant de faire des prévisions certaines sur la marche du taux de l'intérêt dans l'avenir et dans les différentes contrées¹.*

¹ Nous renvoyons à notre *Essai sur la Répartition des Richesses* pour de plus amples développements de notre théorie de l'intérêt. Nous devons

Les capitaux ont une tendance à donner un intérêt élevé quand on peut les employer très productivement. C'est ce qui arrive dans certains pays : 1° ceux que l'on appelle les pays neufs bien favorisés de la nature ; toutes les maîtresses œuvres de la civilisation y sont encore à faire ; or, ce sont ces œuvres maîtresses qui rapportent le plus, qui rendent, proportionnellement au travail employé, la plus grande somme de service social ; 2° les vieux pays qui sont secoués par une grande découverte susceptible de fructueuses et d'énormes applications, comme le fut la découverte de la force motrice de la vapeur et tous les perfectionnements qui s'y rattachèrent. Il se fait alors une sorte de rajeunissement de ces sociétés, si antiques soient-elles, un débordement de l'esprit d'entreprise sollicité de tous côtés par la grandeur et l'efficacité de la tâche à accomplir. Les épargnes sont demandées et employées, à peine formées, pour constituer des installations qui, en quelques années, modifient la situation de la société. Ces installations dépassent en productivité, comme en importance, celles que l'on faisait avant la découverte et celles que l'on fera quand cette découverte aura épuisé la plus grande partie de son effet. La société qui tire un avantage exceptionnel de ces installations nouvelles, qui a un immense besoin de les étendre, est disposée à très largement rémunérer les capitaux qui y concourent. Dans toute ère d'heureuse, soudaine et considérable transformation de la production, le taux de l'intérêt tend à s'élever, parce que les capitaux sont à la fois très productifs et très recherchés.

Dans les vieux pays, au contraire, où les maîtresses œuvres de la civilisation sont, sinon terminées (elles ne le sont jamais), du moins très avancées et où il ne reste plus guère que des détails à améliorer, des compléments secondaires ou

rappeler que les prévisions de cet ouvrage, qui a été publié en 1880 et qui était la reproduction de notre cours fait au Collège de France en 1878, se sont littéralement vérifiées dans les quinze dernières années. Il n'y a aucun doute qu'elles ne continuent à se vérifier pendant la fin du XIX^e siècle et le commencement, tout au moins, du XX^e siècle.

accessoires à exécuter, la force impulsive du progrès se ralentit, les capitaux nouvellement formés deviennent moins productifs et le taux de l'intérêt tend, par conséquent, à baisser.

Quelques exemples feront comprendre cette *différence de productivité des capitaux nouvellement formés suivant les pays et les époques*.

Quand on construisit, il y a quarante ou cinquante ans, en France, le premier réseau de chemins de fer, on ouvrit des lignes magistrales qui transformèrent absolument les conditions de la production. Les 800 kilomètres de la ligne de Paris à Marseille, notamment, ou les 500 à 600 kilomètres de Paris à la frontière belge, les 250 kilomètres de Paris à Rouen et au Havre, les 700 kilomètres de Paris à Bordeaux et à Bayonne, mettaient la capitale du pays, le plus grand marché, en relations rapides et peu coûteuses, d'un côté avec toutes les mers, avec toutes les contrées de l'étranger, d'un autre côté avec la plupart des grandes villes, et des principales villes secondaires de France, avec les vallées les plus productives et les centres industriels les plus florissants. La productivité de chacune de ces lignes était énorme. Chaque kilomètre de chemin de fer de Paris à Lyon et à Marseille, ayant en moyenne un trafic de 150,000 francs et des frais d'exploitation de 35 à 40 p. 100 environ, produit une centaine de mille francs nets et, tout en ayant prodigieusement abaissé le prix des transports, rend encore 12 ou 15 p. 100 de bénéfices nets sur le capital employé. Il en fut de même à peu près pour toutes les autres lignes maitresses.

Quand on construisit le second réseau de chemins de fer qui remplissait les grands vides entre les lignes du premier réseau, qui traversait des contrées moins productives, reliait des villes moins importantes, la productivité de ce second réseau fut notablement moindre. Cette même observation s'applique avec plus de force au troisième réseau. A l'heure actuelle, ou plutôt depuis quinze ans, on construit en France des lignes dont chaque kilomètre coûte presque aussi cher qu'a coûté le

kilomètre de la grande ligne de Paris-Lyon-Méditerranée et ne fait pas ses frais d'exploitation.

De même, quand on installa à Paris l'éclairage au gaz ou les transports en commun (premières lignes d'omnibus, premières lignes de tramways), ou les premières entreprises de vidanges, ou les premières distributions d'eaux, les sociétés qui se chargèrent de l'établissement et de la gestion de ces grandes œuvres réalisèrent des bénéfices énormes. Quand, quelques années plus tard, les mêmes sociétés ou d'autres, formées sur leur modèle, introduisirent dans les autres grandes villes de France, Rouen, Lyon, Nantes, Lille, Toulouse, Marseille, etc., des services analogues, les gains furent considérables aussi, quoique moindres, en général, que ceux réalisés par ces organisations dans la capitale. Il advint qu'au bout de quelques années des compagnies dotèrent d'œuvres du même genre des villes moins riches et moins peuplées, mais importantes encore néanmoins, Caen, Arras, Le Mans, Grenoble, Montauban, Angoulême par exemple; pour la somme de capitaux employés, le résultat fut, d'ordinaire, encore décroissant. Puis, des compagnies nouvelles ou les anciennes avec de nouveaux capitaux installèrent tous ces services dans de petites villes de 5 à 10,000 âmes; aujourd'hui elles en créent dans les bourgades de 1,500 à 3,000 âmes; on songe à en faire bénéficier aussi jusqu'aux villages ayant quelques centaines d'habitants; mais il est bien sûr que toutes ces œuvres, même relativement au capital dépensé, ont d'autant moins de chances d'être très productives qu'elles se font au milieu d'une population plus dispersée et moins aisée. En faisant naturellement des exceptions qui peuvent partout se rencontrer, soit à cause de l'habileté spéciale de l'entrepreneur, soit grâce à des circonstances locales, *la productivité du capital tend donc à décroître, quand les portions magistrales des œuvres les plus essentielles de la civilisation, d'après les connaissances techniques du moment, ont été accomplies de manière à satisfaire la principale partie de la population, et qu'il ne reste plus qu'à les étendre au milieu de groupes moins importants et disséminés.*

De même, lorsque l'on constitue les premiers docks, les premiers magasins généraux dans les ports et les villes qui sont le centre d'un grand commerce, on a des chances de recueillir des bénéfices importants, le service rendu à la société étant immense; quand, plus tard, on veut en établir dans de tout petits ports ou de moindres places commerciales, la chance de bénéfices relativement aux capitaux engagés est infiniment plus faible.

A notre doctrine de la *tendance à une productivité décroissante des capitaux, après l'achèvement des œuvres maîtresses de la civilisation eu égard aux conceptions et aux moyens de chaque période*, on objecte que, dans l'industrie manufacturière, quels que soient les accroissements des capitaux qu'on y engage, il n'y a pas de raison pour que la productivité diminue. Ceux qui raisonnent ainsi commettent une double erreur: d'abord ils ont une vue trop bornée des principaux emplois de capitaux; ils oublient l'une des premières catégories de capitaux, celle qui depuis cinquante ans a absorbé la plus forte partie de l'épargne et a rémunéré le plus largement celle-ci, à savoir *les installations*; puis ils confondent la productivité matérielle en quelque sorte de l'industrie manufacturière, c'est-à-dire la quantité des articles produits, avec sa productivité économique, si nous pouvons parler ainsi, c'est-à-dire l'utilité dont est à la société chaque nouvelle catégorie d'articles produits par l'industrie; ces confusions sont très graves.

Nous regardons d'une part, comme très important, d'avoir nettement distingué, ce que l'on n'avait pas fait nettement jusqu'ici, parmi les catégories de capitaux, celle qui, ayant toujours eu de l'importance dans l'humanité, en a pris une tout-à-fait prédominante à notre époque, à savoir *les installations*¹. Or, il est incontestable que pour cette catégorie de capitaux, quand les œuvres maîtresses de la civilisation, eu égard aux connaissances techniques d'une époque, sont très

¹ Voir plus haut sur *les différentes catégories de capital* et notamment sur *les installations*, t. I^{er}, pages 224 à 240.

avancées, tout nouvel accroissement a des chances d'être un peu moins productif que n'ont été les formations précédentes.

Cela arrive aussi parfois dans l'usage de certains instruments. Si vous établissez un élévateur à grains dans un port de premier ordre où les blés affluent pour l'embarquement, ou même une simple grue à vapeur pour les marchandises diverses, ou encore une drague dans un chenal très fréquenté, l'effet utile peut être considérable; si plus tard, tous les ports de premier ordre, tous les chenaux ayant un grand trafic sont pourvus de ces instruments, et que, la capitalisation augmentant, on en établisse dans de petits ports, dans des chenaux de peu d'importance, l'utilité produite par rapport au capital employé sera beaucoup moindre.

DISTINCTION FONDAMENTALE ENTRE LA PRODUCTIVITÉ MATÉRIELLE DES CAPITAUX ET LEUR PRODUCTIVITÉ ÉCONOMIQUE. — La seconde erreur de l'objection que nous avons relatée consiste à confondre, pour l'industrie manufacturière à proprement parler, la productivité matérielle, c'est-à-dire le nombre des unités produites, avec la productivité économique, c'est-à-dire avec l'utilité dont elles sont. Nulle confusion n'est plus banale ni plus féconde en erreur. C'est ici que l'on doit tenir compte de la loi, si heureusement dégagée récemment par l'École autrichienne, de la valeur marginale, du degré final de l'utilité, de l'utilité décroissante des objets au-delà d'un certain degré de satisfaction. Ce n'est pas à proprement parler une découverte qu'a faite l'École autrichienne, c'est simplement une formule heureuse qu'elle a trouvée et qui jette beaucoup de jour sur des phénomènes importants, qui donne plus de relief et de précision à des vérités que l'on entrevoyait confusément.

Dans l'industrie manufacturière proprement dite, la productivité matérielle se soutient à chaque addition de capitaux; parfois même elle augmente; mais la productivité économique, si nous pouvons ainsi parler, c'est-à-dire l'utilité produite a une tendance à diminuer, au-delà d'une certaine quantité de produits, qui varie, d'ailleurs, beaucoup suivant l'état social. C'est ce qui se manifeste d'une façon éclatante dans la pratique par la

nécessité de baisser les prix, si l'on veut trouver des acheteurs, quand la production d'un article quelconque, sauf de rares exceptions momentanées, augmente considérablement. Cette baisse de prix est imposée par la loi de l'utilité décroissante au-delà d'un certain degré de satisfaction, et cette baisse des prix tend elle-même, sauf dans des circonstances exceptionnelles et en général passagères (voir les chapitres sur les Bénéfices de l'entrepreneur) à réduire les profits.

C'est ce qui se manifeste depuis quelques années d'une manière saisissante dans l'industrie du coton¹. La production tant de la matière première que des objets fabriqués s'accroissant continuellement, on a beaucoup de peine à écouler toute cette quantité de marchandises. C'est que, étant donné l'état social actuel, une première quantité de cotonnades est d'une utilité primordiale à l'homme et qu'il consentirait à la payer à haut prix, si c'était nécessaire : la quantité, par exemple, dont il se sert pour chemises, draps, nappes, serviettes, et rideaux aux fenêtres ; une quantité surérogatoire de cotonnades pour des usages autres que ceux du principal linge de corps ou de ménage est encore la bienvenue ; mais un grand nombre de consommateurs ne seraient disposés à faire que de moindres sacrifices pour se la procurer ; enfin les quantités de cotonnades produites qui excèdent cette seconde catégorie et qui permettent seulement de mettre plus de variété dans ces objets, de les renouveler plus souvent ou de les surajouter les uns aux autres, comme par exemple deux ou trois paires de rideaux de vitrage superposés, n'ont plus qu'une utilité encore inférieure à la précédente, et l'on n'est enclin à s'en servir que moyennant un sacrifice inférieur, c'est-à-dire qu'autant que la denrée aura sensiblement baissé de prix.

Ce que nous disons du coton peut se dire de la laine : on

¹ Au moment où nous écrivons (janvier 1893), il y a une grande grève en Angleterre provoquée par la difficulté croissante d'écouler les cotonnades, et par la dissidence de vue des patrons et des ouvriers sur les mesures à prendre à ce sujet.

attache de l'importance à avoir de bons vêtements, quelques tapis dans les pièces où l'on se tient d'ordinaire ; mais on est disposé à faire un moindre sacrifice pour multiplier à l'infini les tapis et les tentures, et de même pour la soie, et de même pour tous les objets. *Au delà d'un certain degré de satisfaction, la disposition à faire des sacrifices pour se procurer un surcroît d'objets de même catégorie s'affaiblit, et il faut, de toute nécessité, que les prix baissent.* Quelquefois, cette baisse des prix est compensée par des progrès dans la production, par exemple par un perfectionnement de l'outillage ou par de meilleures combinaisons ; mais alors même qu'il n'en est pas ainsi, la simple augmentation notable et constante des quantités produites, quoique peu à peu le développement de la richesse étende le champ des consommateurs, a tendance à déprécier dans une certaine mesure les produits industriels et à se répercuter sur les bénéfiques¹.

Comme on le verra plus loin (au chapitre sur les bénéfiques de l'entrepreneur d'industrie), c'est par cette raison que les industries principales, bien connues, où la concurrence est étendue, rendent en général des bénéfiques restreints. Les premières filatures de coton ou de laine qui s'établirent, lors du renouvellement des moyens de production, de 1820 à 1850 ou 1860, donnèrent, quand elles étaient bien conduites, des bénéfiques très considérables ; dans la période suivante et notamment depuis 1875 (exception faite pour des personnes particulièrement habiles ou qui sont arrivées à se constituer une sorte de monopole en imposant leur marque au public), les gains moyens de ces industries sont devenus très modestes. Ce que nous disons des fabriques de coton ou de drap se peut dire de beaucoup d'autres industries, celle de l'armement maritime, par exemple, depuis vingt ou trente ans.

¹ Quand j'ai formulé ma doctrine sur le taux de l'intérêt dans mon cours du Collège de France en 1878-79 et dans mon *Essai sur la Répartition des Richesses* (1^{re} édition 1880), j'ignorais la formule de l'Ecole autrichienne sur la valeur marginale (*Grenzwert*) et l'utilité décroissante. Cette formule n'eût pas à elle seule fourni la clef de la doctrine que j'ai constituée, mais elle vient puissamment à son appui.

Le bénéfice, et en ce moment nous entendons le bénéfice brut, intérêt non déduit, est la mesure du service rendu à la société par celui qui met en œuvre des capitaux. Or, plus ces bénéfices sont élevés en moyenne dans une période, plus les capitaux sont recherchés, plus les hommes entreprenants, entrevoyant de larges profits, sont disposés à bien rémunérer les capitaux qu'ils empruntent; plus le taux de l'intérêt, par conséquent, toutes autres circonstances restant égales, a de chances d'être élevé.

Aussi, le taux de l'intérêt est-il considérable dans les périodes de grande transformation économique qui suivent de puissantes découvertes ou de notables inventions. *Le taux de l'intérêt dépend en grande partie de l'état des inventions récentes et de l'étendue de la productivité du champ de leurs applications.*

Ce n'est pas, toutefois, l'ingéniosité, la rareté en quelque sorte ou le mérite de la découverte ou de l'invention, qui agit sur l'intérêt des capitaux. La plupart des subtiles merveilles d'Edison, le phonographe par exemple, laissent le marché des capitaux insensible. L'application de la vapeur, au contraire, l'a profondément secoué.

Pour influencer sur le taux de l'intérêt, il faut que les inventions et les découvertes augmentent considérablement la production en réduisant le prix de revient et que, d'autre part, elles nécessitent une grande masse de capitaux pour les installations ou les instruments qui les réalisent. C'est ce qui s'est manifesté lors de l'application de la vapeur comme force motrice. On a eu soudain besoin de capitaux énormes, et comme l'emploi qu'on en faisait changeait, à l'avantage de tous, les conditions des prix, on a eu d'immenses moyens de rémunérer abondamment ces capitaux.

Il est naturel que l'intérêt, étant une part dans le produit du capital, ait une tendance à se proportionner à la productivité moyenne des nouveaux capitaux formés.

La productivité moyenne des capitaux de récente formation ou des capitaux disponibles et les perspectives de productivité des

capitiaux en cours de formation, ce sont là les circonstances qui influent d'une manière décisive sur le taux de l'intérêt dans les sociétés modernes où l'on emprunte surtout en vue de la production.

CHAPITRE VIII

LES PERSPECTIVES DES SOCIÉTÉS MODERNES EN CE QUI CONCERNE
LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — DES BONS ET DES MAUVAIS EFFETS
DE LA BAISSÉ DE CE TAUX. — L'ÉTAT STATIONNAIRE. —
RÈGLES A OBSERVER PAR LES ÉTATS, LES SOCIÉTÉS ET LES
PARTICULIERS EN VUE DE LA BAISSÉ DE L'INTÉRÊT.

Importance de la question de savoir s'il existe une direction générale du
taux de l'intérêt au cours de la civilisation.

Nombreuses fluctuations du taux de l'intérêt dans le passé. — Difficulté de
déterminer le taux moyen de l'intérêt.

Coup d'œil historique sur les variations de l'intérêt.

Les trois causes générales qui tendent à l'abaissement de l'intérêt.

Les trois causes antagonistes qui tendent à relever, par moments, le taux
de l'intérêt ou à en ralentir la chute.

Résultat du conflit entre les causes tendant à déprimer et celles tendant à
relever le taux de l'intérêt.

La baisse du taux de l'intérêt est-elle un bien ou un mal? — Erreur grave
de Turgot.

Des règles financières que la tendance de l'intérêt à la baisse impose aux
États, aux sociétés et aux particuliers. — Pertes et mêmes désastres qu
peuvent résulter de la méconnaissance de ces règles.

De l'intervention du législateur dans le taux de l'intérêt. — L'intérêt
légal.

IMPORTANCE DE LA QUESTION DE SAVOIR S'IL EXISTE UNE DIRECTION
GÉNÉRALE DU TAUX DE L'INTÉRÊT AU COURS DE LA CIVILISATION. —

On a vu, dans le précédent chapitre, les causes qui influent
sur le taux de l'intérêt, du côté du prêteur en fortifiant ou en
atténuant sa disposition à se dessaisir de ses épargnes, du
côté de l'emprunteur en aiguissant ou en émoussant son désir
d'emprunter ou son inclination à plus ou moins largement
rémunérer le prêteur.

L'intérêt, d'après les grecs le *τοκος* (enfant), l'engendré, *Das Geborene*, en allemand, est donc loin de représenter une quantité fixe du capital qui constitue le montant de chaque prêt. Il est très variable et dans le temps et dans l'espace.

Il est naturel qu'il le soit suivant les différentes conditions où chaque prêt se présente. En laissant de côté les modalités des prêts, pour ce qui concerne, par exemple, la durée, la facilité de négociation des engagements ou le degré de sécurité, toutes circonstances qui varient à l'infini, peut-on dire que ces fluctuations de l'intérêt, si l'on considère en quelque sorte l'intérêt moyen ou normal, aient une direction générale dont il soit possible de se rendre compte ? L'intérêt tend-il à s'élever ou à s'abaisser, ou bien est-il ramené par des forces sociales naturelles à un point central dont il ne s'écarte que modérément en plus ou en moins ?

Cet examen est très utile pour se rendre compte de l'avenir réservé aux sociétés civilisées et des probabilités prochaines de la distribution des richesses dans leur sein.

Celui qui a étudié attentivement le chapitre précédent doit être déjà sur la voie de la solution de cette question importante. Nous allons nous efforcer de faire sur elle une lumière complète. Il importe autant aux États, aux grandes sociétés et maisons de banque qu'aux particuliers, de connaître la direction générale de l'intérêt des capitaux ; faute de s'en être avisés, plusieurs États ont singulièrement accru leurs charges, plusieurs grandes sociétés, comme on le verra plus loin, se sont exposées à des sinistres, et nombre de particuliers ont manqué à la bonne gestion de leur avoir.

NOMBREUSES FLUCTUATIONS DU TAUX DE L'INTÉRÊT DANS LE PASSÉ. — DIFFICULTÉ DE DÉTERMINER LE TAUX MOYEN DE L'INTÉRÊT. — En attendant que des recherches historiques approfondies et méthodiques aient été faites sur le taux de l'intérêt dans les différents et les principaux pays, nous pouvons puiser des renseignements intéressants à l'érudition toujours ample et sûre de Roscher.

Dans l'antiquité et dans tout le moyen âge, l'intérêt paraît

avoir été très élevé en général, mais aux époques de longue paix avoir beaucoup fléchi. Il est tombé à un taux très bas dans les temps modernes, au XVIII^e siècle, pour les bons placements entre particuliers et sur les principales places commerciales, celles de Hollande notamment.

Quand nous parlons de la baisse ou de la hausse de l'intérêt en général, il est bon de préciser quelle catégorie de placements nous envisageons. Ce n'est ni le taux de l'escompte, ni le taux des reports, ni celui des bons à court terme émis par les gouvernements qu'il faut prendre pour type de l'intérêt normal ou moyen. On a vu plus haut les causes qui font que les placements à très court terme, pour quelques jours ou quelques semaines, comme les placements ci-dessus, ne peuvent, en général, rapporter qu'un intérêt très minime (voir pages 120 à 123). En outre, le taux de l'intérêt de ces placements, par les raisons que nous avons données au même endroit, est susceptible d'écart fréquents, parfois énormes. Le taux de l'escompte, en particulier, est influencé souvent par des considérations spéciales, comme celles des entrées ou des sorties d'espèces métalliques, qui sont loin d'agir, du moins au même degré, sur le taux général des prêts. Il ne faut pas prendre non plus comme type le revenu que l'on demande aux fonds publics. Il advient que ceux-ci, quand ils ont été émis par des États embarrassés ou à *Finances avariées*¹ rapportent parfois un intérêt énorme, qui n'est nullement la mesure du taux de l'intérêt usuel dans le pays. D'autre part, les Fonds publics supportent bien plus de fluctuations, du chef des événements politiques, que la généralité des prêts. Enfin, quand il s'agit d'États de premier ordre, au point de vue financier, les États-Unis, l'Angleterre, la Belgique, même la France, les Fonds publics jouissent d'avantages tout à fait particuliers qui les font rechercher pour d'autres causes que l'intérêt qu'ils rapportent : le revenu en est souvent à l'abri d'impôts; la

¹ Voir les articles que nous avons publiés dans l'*Economiste Français* en 1891, sous ce titre : *Finances avariées*, et que nous avons renouvelés depuis presque annuellement.

facilité de négociation en est très grande, par conséquent aussi la possibilité de réaliser son capital si quelque incident spécial au capitaliste rend cette réalisation utile; ces fonds sont, en outre, indiqués légalement pour servir de placements aux mineurs, aux incapables, aux établissements publics; parfois, comme aux États-Unis, la faculté d'émettre des billets de banque au porteur et à vue est subordonnée à la possession de certaines quantités de fonds publics; les mœurs, sinon les lois, invitent les sociétés financières, industrielles ou philanthropiques à placer en ces Fonds la totalité ou une grande partie de leurs réserves; *aussi les Fonds publics des États très prospères sont-ils, pour toutes ces raisons, l'objet d'une recherche particulière qui fait que l'on se contente pour eux d'un taux d'intérêt, en général, sensiblement inférieur au taux de l'intérêt moyen dans le pays.* La plupart des particuliers prudents placent en fonds publics des États de premier ordre au point de vue financier une partie de leur avoir, le cinquième, le quart ou le tiers, afin d'avoir toujours un capital d'une réalisation très facile sans chances sérieuses de perte; mais ils n'y placent pas, d'ordinaire, toute leur fortune.

Les Fonds publics, même des États de premier ordre, ne peuvent donc pas être considérés comme le type de l'intérêt normal. Les prêts hypothécaires entre particuliers se rapprocheraient davantage de ce type, s'il n'y avait la très grande difficulté de négocier ou transférer l'hypothèque dans la plupart des pays au cas où le prêteur aurait besoin de rentrer dans ses fonds, et en outre les difficultés, les retards auxquels il est exposé pour la perception des intérêts et pour la restitution du capital à l'expiration de la durée du prêt. Quoique de bonnes hypothèques garantissent contre la perte des intérêts et du capital, elles comportent toujours, cependant, l'éventualité de quelques retards dans les paiements, et de démarches ou d'ennuis à ce sujet.

Il est donc assez difficile de trouver une nature de prêts qui puisse nous fournir le type de l'intérêt normal, c'est-à-dire dégagé de risques, d'ennuis, de tracas, de démarches éven-

tuelles, et, d'autre part, ne bénéficiant pas de certaines circonstances exceptionnelles, comme celles que nous avons indiquées pour les Fonds d'État de premier ordre.

Il faut choisir ce type de l'intérêt, non pas dans tel placement en particulier, mais dans la moyenne des placements de bonne qualité que peut faire un homme prudent. C'est ainsi que, à l'heure présente (août 1894), on peut dire que le taux moyen de l'intérêt en France est de 3 1/2 à 3 3/4 p. 100, quoique le principal fonds public français (la Rente 3 p. 100 au cours de 102) ne rapporte que 2,94 p. 100. Mais, d'un autre côté, sur bonnes hypothèques, on pourrait placer des sommes importantes à 3 3/4 ou 4 p. 100, et nombre d'obligations de bonnes sociétés n'offrant guère d'aléas rapportent environ 3 3/4 p. 100. Si ce taux moyen est de 3 1/2 à 3 3/4 p. 100, cela ne veut pas dire que tous les particuliers, même sur bons gages, puissent trouver à emprunter à ce taux. Parfois, ils sont forcés de payer 5 p. 100 ou même un peu plus, mais à cause de circonstances spéciales, ne serait-ce que l'incertitude sur la ponctualité absolue du paiement ou encore par d'autres raisons personnelles¹.

Nous ne pouvons évidemment dans le passé démêler le type moyen ou normal de l'intérêt et nous sommes obligé de nous en tenir à des renseignements assez approximatifs.

COUP-D'ŒIL HISTORIQUE SUR LES VARIATIONS DE L'INTÉRÊT. — Au temps de Solon, d'après Boeckh et également au temps de Lysias, l'intérêt aurait été de 18 p. 100. Aristote parle de 12 p. 100 et l'on retrouve le même taux cité dans deux plaidoyers, l'un d'Eschine, l'autre de Démosthènes, qualifié par ceux-ci de modéré; le dernier, cependant, parle du taux de 10 p. 100 entre amis. L'intérêt commercial en Egypte, 146 ans avant notre ère, paraît avoir été aussi de 12 p. 100. A Rome, l'intérêt, notamment sous l'Empire, à la suite d'un grand développement de la richesse et de la sécurité des transactions, fléchit considérablement au-dessous de ce taux. D'après les

¹ Voir plus haut, page 124.

lettres de Cicéron à Atticus, un intérêt de 12 p. 100 paraissait un peu usuraire. Sous l'empereur Claude, Columelle parle de l'intérêt à 6 p. 100, et Justinien ne permettait aux *personæ illustres*, c'est-à-dire aux gens respectables, de prêter qu'à 4 p. 100 par an¹. Ainsi, au temps de l'Empire Romain, on avait des conditions de prêt qui ne différaient pas considérablement de celles d'aujourd'hui.

Au moyen âge, les taux sont infiniment variables et aussi les degrés de sécurité; en général, les premiers sont très élevés. La loi des Wisigoths fixait le maximum de l'intérêt à 12 1/2 p. 100 pour les prêts d'argent et à 50 p. 100 pour ceux de choses foncibles. Du XII^e au XIV^e siècle, on cite en France et en Angleterre, de la part des Lombards et des Juifs, le taux de 20 p. 100. Philippe IV, de France, fixe à 20 p. 100 l'intérêt maximum, et l'abaisse à 15 p. 100 pour les foires de Champagne. En Allemagne, dans le Rheingau, on trouve un archevêque s'élevant, au XIV^e siècle, contre un taux d'intérêt de 60 à 70 p. 100; mais il ne faut considérer de pareils taux que comme des exceptions, correspondant aux prêts usuraires de nos jours. Les princes allemands, au XIII^e et au XIV^e siècle, promettaient habituellement, dans leurs emprunts, un intérêt de 10 p. 100. La ville de Francfort, au XIV^e siècle, conclut avec les Juifs différents emprunts, certains à 9 p. 100, 11 2/3 ou 13 p. 100, mais d'autres aussi à 18, 26 ou 45 p. 100; ces derniers devaient avoir été contractés dans des circonstances particulièrement pressantes et inquiétantes. Le plus bas taux de l'intérêt, à une époque donnée, est toujours plus près du taux normal ou moyen que le taux le plus élevé.

On peut admettre, d'après ce qui précède que, au moyen âge, un taux d'intérêt de 10 à 12 p. 100 était assez usuel. Roscher constate que le taux de l'intérêt a constamment baissé en Allemagne de 1300 à 1500, notamment au temps de l'émancipation des artisans.

Dans les pays ou les districts très florissants et très commer-

¹ Roscher. *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^e Auflage, 470.

cants, le taux de l'intérêt était plus faible. A Vérone, en 1228, le taux légal de l'intérêt était de 12 1/2 p. 100, tandis qu'il montait à 20 p. 100 à Modène en 1270 et que, à Brescia, en 1268, il était de 10 p. 100. L'empereur Frédéric II voulut l'abaisser à 10 p. 100 à Naples, sans y parvenir. Les tables de Cibrario contiennent des relevés sur le taux de l'intérêt dans la haute Italie de 1306 à 1399 et, si l'on y voit figurer les taux de 20, 15, 14, 10 p. 100, on y trouve aussi celui de 5 1/2. Or, comme nous l'avons dit, le taux le plus bas est toujours plus près du taux normal que le taux le plus haut, parce qu'il représente l'intérêt dégagé de gros risques. Il est très vraisemblable que, dans la plupart des districts florissants du moyen âge, les particuliers très solvables devaient trouver à emprunter à des taux de 7 à 8 ou 10 p. 100.

Les tables faites avec grand soin, dans certains lieux, sur le taux de capitalisation des immeubles, ce qui donne, par voie indirecte, le taux de l'intérêt pour les placements très solides, en témoignent. Des tables de ce genre pour la ville de Bâle, place qui a toujours joui d'un commerce animé, font ressortir le revenu des immeubles comparé aux prix de vente, dans la période de 1284 à 1380, à 11 3/9 p. 100 au maximum et à 5 p. 100 au minimum. Ce taux paraît avoir été, au xv^e siècle, le plus usuel. Jusqu'au commencement de ce siècle, on capitalisait les immeubles dans la ville de Bâle à 6 ou 7 p. 100, et en dehors de la ville entre 8 et 10 p. 100. En 1441, on déclara toutes les rentes foncières rachetables au denier 20, ce qui mettait l'intérêt de ces rentes à 5 p. 100.

A l'autre extrémité du monde germanique, dans la ville de Brême, également prospère, des tables du même genre font ressortir, en 1295, l'intérêt à 10 p. 100; au xv^e siècle à 6 2/3; depuis 1450 même, en général, à 5 p. 100 et en 1511 à 4 p. 100. A Augsbourg, l'intérêt habituel demandé aux placements en maisons était, en 1441 et dans les années suivantes, de 5 p. 100 et l'on se montrait content, dans le commerce, d'un profit de 7 2/3 p. 100 (*handelsgewinn*). D'après Roscher, de belles tables sur l'intérêt dans les ventes de rentes (*Schöne Tabelle*

uber den Zinsfuss bei Rentekausen), dans toute l'Allemagne, de 1215 à 1620, en font ressortir le taux, en général, à 7 ou 10 p. 100 et presque jamais au-delà de 15 p. 100 (*fast nie uber 15 Procent*). Pour la période 1389 à 1457, les pères des conciles de Constance et de Bâle regardent comme bon marché (*billig*) un intérêt de 5 p. 100¹.

Dans toute cette période du moyen âge et pour les pays les plus florissants, on peut considérer que l'on capitalisait les placements en maisons et également les rentes foncières sur un pied de 5 à 7 ou 8 p. 100, et que l'intérêt pour les prêts variait de 6 ou 7 à 9 ou 10, allant rarement à 15; les opérations de prêts paraissent, d'ailleurs, avoir été rares, parce que les circonstances ne se prêtaient pas, comme de nos jours, au placement dans la production d'autrui, suivant la formule de Lassalle.

Pendant la période moderne, xvii^e et xviii^e siècles, à la faveur du développement de l'épargne et de la sécurité, des brèches faites au vieux système des corporations et de la réglementation, grâce aussi aux besoins pécuniaires des États et à l'établissement du crédit public, les prêts de capitaux devinrent beaucoup plus abondants. Dans les pays prospères, à la fin du xviii^e siècle, notamment en Angleterre et sur toutes les places maritimes et commerciales d'Allemagne, d'Italie, même d'Espagne, le taux de l'intérêt tomba sensiblement. Adam Smith déjà faisait remarquer qu'après avoir été au moyen âge de 10 p. 100, il avait fléchi de son temps dans les différents pays, à 6, 5, 4 et 3 p. 100². Dans les parties florissantes de l'Allemagne du Nord, le taux de 3 p. 100 paraissait normal pour les placements de première sécurité, c'est ce taux qu'avait pris pour base de ses calculs la Caisse des Veuves (*Wittwen-Kasse*) des professeurs de l'Université de Göttingen. En Espagne aussi, d'après Roscher, sur la place très commerciale de Cadix, le taux de l'intérêt était tombé à la même époque à 3 p. 100.

¹ Roscher. *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^{te} Auflage, pages 467 et 468.

² *Richesse des Nations*, livre II, chapitre iv.

Un écrivain hollandais, qui s'est fait auprès du public de son pays et auprès de celui de l'Allemagne, l'interprète de notre théorie et de nos prévisions sur le taux de l'intérêt, M. d'Aulnis de Bourouill, a cité des cas très curieux de l'avilissement de l'intérêt au xvii^e siècle, et surtout dans la seconde période du xviii^e siècle¹. Ils sont empruntés à la contrée la plus riche et la plus florissante du temps, la Hollande.

En 1671, un Hollandais, Piéter de la Court, écrivait : « C'est un grand avantage pour le commerce de la Hollande que l'argent s'y prête, même à des marchands, au taux de 3 1/2 et même de 3 p. 100 par an, sans aucune hypothèque ». M. d'Aulnis de Bourouill puise, pour la seconde partie du xviii^e siècle, des renseignements précieux aux auteurs, comme de Pinto et S. Ricard, qui ont recueilli les cotes des effets publics sur la place d'Amsterdam, ainsi qu'au registre tenu par la maison de banque d'Utrecht Vlaer et Kol. Pinto, dans son *Traité de la Circulation et du Crédit*, constate que les obligations 2 1/2 p. 100 de la province de Hollande se tiennent au pair et même un peu au dessus. Samuel Ricard, dans son *Traité général du commerce* (Amsterdam 1781) écrit que les propriétaires d'actions de la Compagnie des Indes-Orientales, malgré les gros dividendes qu'elle distribue, ne reçoivent pas plus que l'intérêt habituel à cause de la hausse des cours, soit 2 3/4 p. 100 par an. D'après les livres de la maison de banque Vlaer et Kol, les obligations 3 p. 100 des États-Généraux cotaient 106 1/4 en janvier 1766, 105 en juillet 1770 et 107 en mars 1773. Les obligations 2 3/4 p. 100 de la province d'Utrecht se cotaient souvent dans les mêmes années à 102 p. 100 ; de même, les obligations 3 p. 100 de l'Amirauté d'Amsterdam et les 2 1/2 p. 100 du Trésor de Son Altesse. On faisait des placements sur hypothèque à 3 1/2 p. 100, sinon même un peu au dessous. Une hypothèque

¹ *Der Zinsfuss. Die Ursachen seines Sinkens und seine nächste Zukunft*, von Dr baron d'Aulnis de Bourouill, professor an der Universität in Utrecht. Cette étude a paru dans les *Jahrbucher für National OEkonomie und Statistik* von professor Joh. Conrad (Iena) et est la traduction d'articles publiés dans *De Economist* (hollandais) en novembre et décembre 1888.

de 7,000 florins à 3 1/2 p. 100 sur une maison d'Amsterdam fut vendue 101 1/2 le 11 mars 1776.

En Angleterre, on vit aussi l'intérêt tomber très bas au xviii^e siècle, moins cependant qu'en Hollande. D'après l'ouvrage si précis d'Hamilton sur la dette publique britannique, le cours le plus élevé qu'ait atteint la Rente anglaise 3 p. 100, qui porta postérieurement le nom de *Consolidés*, fut celui de 107 en juin 1739.

Le taux de l'intérêt se releva considérablement dans tout le monde civilisé dans les dernières années du xviii^e siècle et dans le premier quart du xix^e. La cause principale et la plus ostensible en fut les grandes guerres; mais il y en eut d'autres: les inventions mécaniques et leurs applications à l'industrie, en ouvrant des champs d'emplois nouveaux, très étendus et très productifs aux capitaux, y contribuèrent¹. C'est une des raisons qui expliquent que la Rente 3 p. 100 britannique n'ait plus atteint dans le quatrième quartier du xviii^e siècle les très hauts cours qu'elle avait cotés sous Robert Walpole (notamment en 1739). Pendant cette seconde partie du xviii^e siècle et bien avant la guerre contre la France, jamais l'Angleterre ne put emprunter, même en temps de paix, au-dessous de 3 p. 100, au pair; ce fut le taux des petits emprunts de 1766, 1767, 1768. En 1784 et 1785, elle empruntait même au-dessus de 5 p. 100, grâce aux avantages accessoires accordés aux prêteurs² et cependant on était alors en paix (le traité de Versailles qui mit fin à la guerre de l'indépendance des États-Unis est de septembre 1783.)

Le taux de l'intérêt resta encore relativement élevé dans la Grande-Bretagne après la fin des guerres de la Révolution et du premier Empire. Les Consolidés Britanniques 3 p. 100 ne remontèrent au-dessus du pair que vers 1844 et cessèrent d'y

¹ Voir plus haut, tome I^{er}, page 530 (note), l'énumération de toutes les inventions et applications industrielles faites en Angleterre dans la deuxième partie du xviii^e siècle.

² *Recherches sur l'origine, le progrès, le rachat, etc., de la Dette Nationale de la Grande-Bretagne*, par Robert Hamilton, traduction de J. Henri La Salle, 1817, pages 43 et 298.

atteindre de 1853 à 1882. Dans les récentes années, au contraire, non seulement les Consolidés Britanniques revinrent au pair; mais il fut possible de les convertir, en l'année 1888, en 2 3/4, qui lui-même deviendra *de plano* du 2 1/2 en 1903 et ne pourra être ultérieurement converti jusqu'en 1923¹.

Des péripéties du même genre se sont présentées pour la Rente française. Quoique les Fonds publics ne soient pas, comme il a été dit plus haut (voir pages 145-146) une mesure absolument exacte du taux de l'intérêt à un moment déterminé, ils sont, cependant, un des indices les moins trompeurs, que beaucoup d'autres confirmeraient.

Le taux de l'intérêt s'est brusquement relevé dans le monde à la fin du xviii^e siècle et jusqu'à l'expiration des guerres du premier Empire; depuis lors, il s'est remis à fléchir jusque vers le milieu de ce siècle, mais sans revenir jamais dans cette période aux taux très bas atteints sur les places commerçantes, notamment sur celles de Hollande au xviii^e siècle.

A partir de 1843 ou 1844, en Angleterre, et de 1852 ou 1853 sur le continent, le taux de l'intérêt s'est considérablement relevé, et non pas tant à cause de guerres assez fréquentes, mais relativement bénignes, que par d'autres circonstances que nous signalerons tout à l'heure. Enfin, vers 1867 ou 1868, quoique l'état d'insécurité de l'Europe fut alors très aigu, le taux de l'intérêt a de nouveau sensiblement fléchi; cette tendance très accentuée à la baisse a été momentanément interrompue par l'effroyable guerre de 1870-71, par l'énorme consommation de capitaux qu'elle a faite et toute celle qui a suivi pour le développement des armements. Le taux de l'intérêt s'est donc notablement relevé pendant quelques années; puis, à partir de 1875 ou 1876, la tendance à un abaissement a reparu et les esprits clairvoyants ont pu démêler qu'elle allait s'accroître dans des proportions de plus en plus fortes; c'est ce que nous annonçons et expliquions dans notre cours

¹ Voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5^e édition, tome II, page 550.

au Collège de France en 1878-79 sur la *Répartition des Richesses*, et dans le livre qui reproduisit ces leçons en 1880. Aujourd'hui, l'exactitude de nos prévisions se manifeste aux plus incrédules. A moins d'évènements extraordinaires, comme une nouvelle grande guerre, on peut annoncer que les étapes de baisse de l'intérêt vont se précipiter, qu'on reverra bientôt ces taux de 2 1/2 à 2 3/4 p. 100 qui se voyaient souvent sur les places de Hollande à la fin du XVIII^e siècle, qu'on ne s'arrêtera pas là et qu'il est possible qu'un jour, qui n'est peut-être pas très éloigné, dans vingt, trente ou quarante ans, par exemple, les placements de premier ordre ne rapportent plus que 1 1/2 à 2 p. 100, sans que l'on puisse dire encore que ce soit là le terme définitif. Déjà, au moment où nous revoyons ces lignes (août 1894), la *Rente française 3 p. 100* cote 103, se capitalisant ainsi à 2,92 p. 100 environ. Les explications qui suivent donneront les raisons de cette tendance.

LES TROIS CAUSES GÉNÉRALES QUI TENDENT A L'ABAISSMENT DE L'INTÉRÊT DU CAPITAL. — On peut aisément constater les lois, jusqu'ici très mal dé mêlées, qui déterminent la marche du taux de l'intérêt et en discerner l'action prochaine.

Trois grandes causes tendent à abaisser le taux de l'intérêt au fur et à mesure du développement de la civilisation :

1^o *La sécurité des transactions tend à s'accroître, en même temps que les facilités de réaliser par un transfert, si besoin est, avant l'échéance, la plupart des prêts ou créances.* Cette sécurité des transactions est due non seulement à une justice plus exacte, plus impartiale et plus prompte, mais encore aux habitudes de régularité et de ponctualité qui se généralisent chez les commerçants et les industriels et qui s'étendent à toutes les autres catégories de personnes, à peu d'exceptions près. Les risques généraux, ceux qui proviennent de l'incertitude des lois, de l'arbitraire de la justice et des fréquents désordres matériels, tendent ainsi à s'atténuer. La partie de l'intérêt qui représente seulement une prime d'assurance contre les risques et que, malgré les distinctions de certains théoriciens, on peut dans la pratique assez malaisément, par-

fois, séparer de l'intérêt lui-même, doit donc dans la généralité des cas, s'amoindrir.

Nous venons de parler des conditions générales de sécurité; mais même les conditions spéciales à la personne de l'emprunteur se sont améliorées en ce sens que la plupart des prêts se font aujourd'hui pour la production et non pour la consommation, ce qui est moins dangereux.

Dans nos sociétés démocratiques, en outre, les dettes sont prises plus au sérieux que dans les sociétés aristocratiques, et l'opinion publique est moins favorable à ceux qui se jouent ou cherchent à se jouer de leurs créanciers.

Quant à la faculté de négocier les engagements de toutes sortes, sauf ceux ayant un caractère tout à fait individuel, elle est pour beaucoup dans la tendance à la réduction du taux de l'intérêt. Elle écarte le danger pour le prêteur d'être pris au dépourvu, s'il survient pour lui quelque événement fâcheux. Nous renvoyons sur ce point aux développements donnés plus haut (pages 128 à 131). Il résulte, toutefois, de cette observation que les engagements purement personnels et malaisément transférables, comme des prêts civils individuels à longue échéance ou même certains prêts hypothécaires, là où soit les habitudes soit les exigences du fisc font qu'ils ne sont pas l'objet de transferts fréquents, profitent beaucoup moins de la baisse du taux de l'intérêt, que les engagements très facilement négociables¹. Ils en bénéficient, néanmoins, dans une certaine mesure.

2° *Une seconde cause de tendance à la baisse du taux de l'intérêt, c'est l'augmentation incessante de l'épargne et l'apport immédiat sur le marché de presque toutes les parcelles d'épargne à peine formées.* Cette cause influe à la fois par la rapidité

¹ C'est une des raisons qui font qu'un paysan, par exemple, malgré la très grande baisse du taux de l'intérêt, a parfois plus de peine à trouver du crédit qu'autrefois. On s'écarte des prêts non négociables, et de ceux qui, sans présenter peut-être de très grands risques, au point de vue de la solvabilité finale du prêteur, offrent peu de chances de stricte ponctualité dans le paiement des intérêts et du capital.

de l'utilisation de l'épargne et par le stimulant à l'épargne.

Beaucoup d'influences morales dans les sociétés civilisées portent au développement de l'épargne; l'éducation répand les habitudes de prévoyance et fait pénétrer le sens et le goût de l'épargne dans des couches où elle était autrefois presque inconnue. En même temps, grâce au progrès du bien-être général, à l'élévation des salaires et des petits traitements, les natures un peu énergiques et prévoyantes, dans toutes les classes de la population, peuvent plus épargner qu'autrefois.

L'idée de capitalisation qui est étrangère à certains états de sociétés devient familière à tous chez les nations civilisées. Les peuples encore barbares n'ont que l'idée, et encore parfois très restreinte, de la capitalisation isolée ou individuelle; celle de la capitalisation collective, c'est-à-dire d'une capitalisation par association, pour faire de grandes œuvres tirant leur rémunération de services rendus à un grand nombre de personnes, n'entre pas dans leur cerveau; elle s'insinue, au contraire, dans celui de tous les membres d'une société civilisée.

Tout le mécanisme économique et financier facilite l'utilisation immédiate de l'épargne. Les occasions de placement, qui autrefois manquaient et qui contraignaient beaucoup de gens à thésauriser, s'offrent à tout venant, surtout si l'on veut se contenter d'un intérêt modique, préférable en définitive à l'absence complète d'intérêt. Les nombreuses caisses d'épargne, les caisses postales, les émissions des emprunts publics ou municipaux, les toutes petites coupures de ces titres qui descendent jusqu'à 100 francs, et parfois au-dessous, les grandes banques qui ont des succursales dans chaque localité de quelque importance, la variété des sociétés anonymes, dont quelques-unes très connues et très prospères, comme les grandes compagnies de chemins de fer, la diversité des actions et obligations, les assurances sur la vie et leurs combinaisons variées, tout cet appareil sollicite l'épargne à peine formée et exerce sur elle une influence fascinatrice.

Cette abondance croissante des épargnes qui se forment

chaque année et cet apport immédiat de ces épargnes sur le marché des capitaux tend à faire baisser l'intérêt.

3^o *La cause la plus énergique de la baisse du taux de l'intérêt, c'est, toutefois, dans un état donné de connaissances techniques et d'applications industrielles ou agricoles, la diminution graduelle de productivité des capitaux formés au-delà d'une certaine limite.*

Nous nous sommes assez étendu sur ce point (voir plus haut pages 132 à 134) pour être dispensé d'y revenir. C'est dans cette observation qu'est la clef de la tendance à la baisse du taux de l'intérêt.

Si, en effet, le degré de productivité des capitaux pouvait rester toujours uniforme, quelle qu'en fût la quantité produite, il n'y aurait aucune raison pour que l'abondance des capitaux, si énorme fût-elle, amenât jamais une baisse du taux de l'intérêt. *C'est uniquement parce que, au delà d'une certaine limite, dans un état de civilisation donné, les capitaux nouvellement formés deviennent moins productifs, que l'abondance des capitaux fait baisser l'intérêt.*

Trois grandes causes générales inclinent donc le taux de l'intérêt à la baisse. Les deux premières causes tendent à amener la modération de l'intérêt qui est un bien, la troisième cause tend à produire l'avisement des capitaux qui, comme on le verra plus loin, peut être considérée comme un mal.

LES TROIS CAUSES ANTAGONISTES QUI TENDENT A RELEVER, PAR MOMENTS LE TAUX DE L'INTÉRÊT OU A EN RALENTIR LA CHUTE. — A certains moments de l'histoire, la baisse du taux de l'intérêt est entravée; parfois même un brusque relèvement se produit et dure un certain nombre d'années. Trois causes accidentelles peuvent exercer une influence de ce genre.

1^o *La première de ces causes, qui est essentiellement bienfaisante, ce sont de très grandes découvertes ou inventions, susceptibles d'applications pratiques étendues et parfois soudaines. C'est ce que l'on a vu pour les procédés mécaniques appliqués à l'industrie et notamment pour la vapeur. Cette cause a commencé à agir en Angleterre vers le dernier quart du xviii^e*

siècle, puis elle est devenue beaucoup plus énergique à partir de 1840 ; sur le continent, l'action des deux éléments, l'introduction des machines dans la plupart des industries et l'application de la vapeur à la locomotion, qui avait été en quelque sorte divisée en Angleterre, s'est fait sentir simultanément, à une époque postérieure, notamment à partir de 1850.

Ces grandes découvertes ou inventions opèrent de deux manières pour entraver la baisse du taux de l'intérêt, de même pour le relever : d'un côté elles augmentent la productivité des capitaux nouvellement créés, par conséquent elles permettent de les rémunérer davantage ; d'un autre côté, elles nécessitent, d'ordinaire, et immobilisent en installations, en machines, des masses considérables de capitaux, de sorte que tous ceux qui se forment pendant une série d'années, quelquefois pendant toute une génération, sont aussitôt et définitivement absorbés dans un emploi très lucratif ; il y a, dans ces périodes, très peu de capitaux flottants.

Pour que les découvertes et les inventions¹ influencent le taux de l'intérêt, il faut le concours de ces deux circonstances : 1° que ces inventions ou découvertes soient éminemment productives au sens économique du mot, c'est-à-dire permettent d'accroître considérablement la satisfaction des besoins de l'homme² ; 2° qu'elles nécessitent pour leur application une quantité très importante de capitaux.

Une invention, si merveilleuse soit-elle, celle du phonographe, par exemple, ou du téléphone, qui ne remplirait pas ces deux conditions à la fois, n'aurait pas cette action sur le marché des capitaux.

Ce ne sont pas seulement les découvertes ou inventions abstraites qui ont cette action ; mais c'est l'esprit d'entreprise qui le met en œuvre. *L'esprit d'entreprise se développe, d'ailleurs, avec l'importance des découvertes ou inventions, de même*

¹ Voir sur le sens différent de ces deux mots la note de la page 160.

² Il faut tenir compte aussi de la loi de la *satiabilité des besoins* ou de *l'utilité décroissante* dont nous avons souvent parlé (voir tome I^{er}, pages 109 à 111), et parlerons encore à l'occasion de *la valeur*.

que l'idée de l'utilisation du capital croît avec l'habitude que l'on a des capitaux.

Nous renvoyons aux développemens où nous sommes entrés plus haut (voir pages 132 à 141) à ce sujet.

2^o Une seconde cause qui tend à relever le taux de l'intérêt, c'est l'émigration des capitaux, qui s'est produite, dans notre siècle, avec intensité soit vers les pays neufs soit vers les vieux pays engourdis et qu'on cherche à réveiller.

Cette émigration des capitaux est un phénomène des plus considérables ; elle aura, sans doute, non moins d'influence dans le prochain avenir que dans le passé. Elle a plus ou moins existé à toutes les époques de l'histoire, quoiqu'on puisse concevoir qu'à un certain moment elle perdra beaucoup de son importance. Toutefois, elle ne disparaîtra jamais complètement, parce que les différens peuples resteront toujours inégalement capitalistes et que les divers pays offriront toujours des facultés inégales pour l'emploi des capitaux formés.

Dans les pays neufs et dans les vieux pays qu'on cherche à réveiller, les capitaux nés sur le sol sont naturellement peu nombreux et insuffisans à l'immensité de la tâche à accomplir. Les œuvres maitresses de la civilisation, dans l'état donné des connaissances techniques des peuples les plus civilisés, n'étant pas encore accomplies, ni avancées dans ces contrées, les capitaux qui s'y portent peuvent obtenir une rémunération relativement ample.

L'émigration des capitaux des anciennes contrées civilisées vers ces pays neufs ou vers ces vieux pays endormis et qui se réveillent s'est pratiquée de tout temps, même dans les antiques périodes de l'histoire. Elle s'effectue de bien des façons.

Elle s'opère d'une manière continue et dans des proportions très vastes, par le crédit que les négociants des vieux pays font à leurs correspondants des pays neufs ; presque toujours il y a, pour employer l'expression courante, un énorme crédit dans les livres consenti par les exportateurs des vieilles contrées civilisées à leurs acheteurs des contrées loin-

taines. Il se constitue ainsi des comptes créditeurs qui ont un, quatre, cinq ou six ans de durée, pour lesquels on n'exige que le paiement des intérêts ou, de temps à autre, des acomptes sur le capital. Les commerçants des vieux pays civilisés finissent par posséder ainsi une grande partie de l'avoir de leurs correspondants : quand le compte devient trop gros, on accepte parfois en paiement des terrains, des maisons, voire même du bétail, situés dans le pays neuf.

Ces faits sont bien connus pour la période courante de l'histoire : les îles à sucre de la France et de l'Angleterre au xvii^e et au xviii^e siècle, avec leur énorme dette relativement aux habitants des ports métropolitains, en témoignent; de même l'endettement des négociants de la République Argentine, du Brésil, de l'Australie, de l'Inde Anglaise, envers les exportateurs ou commissionnaires européens. Ce qui est plus oublié, c'est qu'une situation exactement analogue existait dans l'antiquité et au moyen âge.

La science de Roscher nous est encore ici d'un grand secours. De beaucoup de plaidoyers de Démosthènes, dit-il, il ressort qu'Athènes de son temps avançait les capitaux commerciaux (*Handels Kapitalien*) à la plus grande partie des habitants de la Méditerranée. Quelques villes coloniales, comme Phasaris, avaient alors une mauvaise réputation et passaient pour des nids de pirates à cause de leur déloyauté commerciale vis-à-vis d'Athènes. Au moyen âge et au commencement des temps modernes, les mêmes facilités de crédit se rencontrent de la part des commerçants des peuples les plus cultivés vis-à-vis de ceux des peuples moins avancés. Au temps de Colbert, d'après les Mémoires de Jean de Witt, les commerçants hollandais, dans leurs ventes de marchandises en Europe, accordaient en général douze mois de crédit. Il n'est pas nécessaire qu'un peuple soit très élevé en civilisation pour qu'il adopte cette méthode d'avances à l'étranger, il suffit qu'il soit très supérieur à tel autre peuple avec lequel il est en rapport d'affaires. Ainsi les commerçants de la Prusse au xv^e siècle faisaient des crédits étendus à leurs correspondants lithuaniens ou polo-

nais. La Russie, quoique peu riche, faisait, dès 1770, du crédit aux négociants persans¹.

Telle est la forme, en quelque sorte invisible et impalpable de l'émigration des capitaux. Des modes plus apparents consistent dans la souscription à des emprunts étrangers et à des titres, actions ou obligations d'entreprises étrangères. Roscher donne encore sur l'antiquité de ces procédés, au moins en ce qui concerne le moyen âge, des exemples frappants. Les villes italiennes, notamment Gènes et Florence, furent pendant longtemps les banquiers de l'Europe septentrionale : ce rôle ensuite échut aux Hollandais. De nos jours, les prêts au monde entier se font surtout par les Anglais, puis à un moindre degré et dans des proportions encore énormes, par les Français, les Hollandais, les Belges, et plus récemment les Suisses et les Allemands.

Au xiv^e siècle, la guerre qui éclata entre l'Angleterre et la France fit faire faillite aux banquiers Pèruzzi et Bardi, auxquels Edouard III devait 135,000 et 184,000 marks sterling. Au xvi^e et au xvii^e siècle, d'après Montanari, dans son traité *Della Moneta*, les Gênois prêtaient des sommes considérables à l'étranger au taux excessivement modéré de 2 à 3 p. 100. Le livre célèbre *la Richesse de la Hollande*, estime que les Hollandais, en 1778, possédaient en valeurs d'État étrangères, particulièrement anglaises et françaises, un capital de 1,500 millions de livres tournois. Un autre auteur, Forster, évalue pour 1781, à 800 millions de florins (1,680 millions de francs) les valeurs européennes étrangères que détenaient les Hollandais. D'après l'Annuaire néerlandais de 1789 (*N. Nederl. Jaerboek*), les intérêts des capitaux prêtés au dehors par la Hollande, sans y comprendre ceux placés en France ou en Angleterre, se seraient élevés à 50 ou 60 millions de florins (actuellement 125 ou 126 millions de francs).

Nous sommes entré dans quelques détails sur ces faits du moyen âge ou de la première partie de l'ère moderne, pour

¹ Roscher : *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^e Auflage, page 478.

montrer l'ancienneté et la permanence de ce courant d'émigration des capitaux des pays les plus riches et les plus économes vers ceux qui le sont moins.

On sait qu'aujourd'hui, d'après les calculs de M. Giffen, les Anglais ont pour plus de 50 milliards de francs de valeurs étrangères, et nous estimons que les Français en possèdent bien pour au moins 25 milliards.

L'émigration des capitaux se rattache aussi à l'émigration des personnes; nous ne parlons pas ici des sommes, en général faibles, qu'emporte la masse des émigrants de la dernière classe, qui quitte son pays sans esprit de retour. Nous considérons une émigration de choix, celle de certains capitalistes ou industriels qui, sans aucune intention de se dénationaliser, vont se fixer momentanément, avec les capitaux qu'ils possèdent ou qu'ils empruntent chez eux, dans un pays étranger pour tirer de ces ressources un plus grand profit. Dans tous les pays étrangers qui ne sont pas encore très avancés en prospérité, on rencontre un certain nombre de ces banquiers ou capitalistes venus du dehors.

Ce phénomène aussi est très ancien. Au moyen âge, les Lombards foisonnaient ainsi en France, en Angleterre et dans les pays voisins, y faisant valoir leurs capitaux ou ceux de certains de leurs compatriotes restés chez eux. Persécutés, notamment sous saint Louis, à cause de quelques abus peut-être, mais surtout de leurs richesses, ils furent remplacés par des Lucquois et des Florentins. Certains d'entre eux jouèrent, cependant, un grand rôle; à la fin du XIII^e siècle, par exemple, les frères Franzesi, comme marchands d'articles de luxe, prêteurs sur gages, banquiers¹, etc.

D'autres procédés plus subtils et échappant encore plus aux statistiques couvrent l'émigration des capitaux des vieux et riches pays vers les nouveaux ou les moins pourvus de ressources: ainsi l'un d'eux est la *commandite industrielle* et

¹ On trouve encore sur ce point des détails instructifs dans l'ouvrage de Roscher précédemment cité, pages 475 à 477.

agricole; elle est pratiquée à la plus haute dose par les capitalistes anglais, aujourd'hui, à l'égard de l'Australie¹. Il s'agit là d'opérations privées qui ne figurent pas parmi les émissions. Nous avons souvent recommandé cette commandite agricole pour le développement de nos propres colonies, l'Algérie et la Tunisie².

Ainsi l'émigration des capitaux s'effectue par des modes très variés, très divers, quelques-uns très subtils, et elle dépasse d'ordinaire de beaucoup, pour les très vieux et très riches pays, les chiffres que l'on pourrait tirer des statistiques fiscales ou douanières.

On comprend que cette émigration atténuée, si elle ne l'arrête pas complètement, la chute du taux de l'intérêt. Mais comme tout le monde, par timidité ou par d'autres raisons, ne consent pas à exporter ses capitaux; comme, d'autre part, dans les principaux pays neufs ou vieux pays engourdis, les capitaux importés finissent par devenir considérables et que les œuvres maîtresses de la civilisation à effectuer y deviennent plus rares, ou comme enfin la sécurité et la loyauté y font défaut, il ressort de ces diverses circonstances que l'émigration des capitaux modère plutôt la baisse du taux de l'intérêt qu'elle ne la prévient complètement.

3° LA TROISIÈME CAUSE QUI, DE TEMPS A AUTRE, FAIT OBSTACLE A L'AMOINDRISSEMENT DE L'INTÉRÊT OU MÊME QUI EN RELÈVE LE TAUX MOMENTANÉMENT, CE SONT LES GUERRES ET LES BOULEVERSEMENTS SOCIAUX. — Il est inutile de nous étendre à ce sujet. Les guerres de longue durée, comme celle de Cent-Ans en France et celle de Trente-Ans en Allemagne, ont prodigieusement fait reculer chacun de ces pays. De grandes guerres nationales, comme celles qui se font dans cette fin de siècle,

¹ Lors de la grande crise des banques australiennes en 1892, il fut constaté que ces établissements avaient pour plus d'un milliard et demi de francs de dépôt à un intérêt de 4 1/2 à 6 p. 100, provenant, la plupart, de la métropole. Voir dans le tome III de cet ouvrage les chapitres consacrés au crédit et aux banques.

² Consulter nos ouvrages *l'Algérie et la Tunisie*, ainsi que notre *Colonisation chez les Peuples Modernes*, 4^e édition.

malgré leur brièveté, détruisent aussi beaucoup de capitaux et en empêchent de naître. La guerre de 1870-71 pour la France, celle de 1877 pour la Russie, en fournissent la preuve. L'épargne devient très rare pendant une de ces guerres qui appellent sous les armes toute la partie valide de la nation; elle ne parvient pas à compenser toutes les déperditions de capitaux publics et privés. Beaucoup de gens épuisent leurs réserves; beaucoup de richesses sont compromises ou détruites. On peut évaluer à un recul d'une bonne demi-douzaine d'années l'effet pour la France de la guerre de 1870-71. Au lendemain de la guerre et pendant tout ce temps, les capitaux nouveaux, au moins chez le peuple vaincu, sont employés à réparer les réserves, à reconstituer les capitaux détruits, y compris le matériel d'armement, quand la guerre n'aboutit pas à une réconciliation, qui est très rare. Si une grande guerre européenne éclatait entre la France et l'Allemagne, il est à craindre que les effets n'en fussent encore plus terribles et plus prolongés.

Néanmoins, les effets d'une guerre sont passagers et à moins que la guerre ne sévise pendant une période de trente ou quarante années sans interruption en quelque sorte, on se remet de ses pertes. La plupart des capitaux, notamment ceux sous la forme d'installations et d'outillages, sous la première surtout, ne sont qu'effleurés par une guerre qui ne se prolonge pas indéfiniment¹.

RÉSULTAT DU CONFLIT ENTRE LES CAUSES TENDANT A DÉPRIMER ET CELLES TENDANT A RELEVER LE TAUX DE L'INTÉRÊT. — *A tout considérer, trois causes générales agissant avec une sorte de continuité, interrompue seulement par intervalles, tendent à déprimer l'intérêt des capitaux. Trois autres causes, qui sont plutôt accidentelles et temporaires ou qui, du moins, perdent de leur intensité, viennent enrayer de temps en temps cette baisse, ou même faire hausser momentanément l'intérêt. Mais le résultat de*

¹ Voir plus haut (tome 1^{er}, pages 258-262), l'explication que nous donnons de la facilité relative de réparation des désastres d'une guerre et la réfutation de la thèse soutenue à ce sujet par Stuart Mill.

tous ces mouvements, c'est la tendance normale à une diminution graduelle du taux de l'intérêt des capitaux.

Nous parlons, bien entendu, de notre état de civilisation, et il est concevable qu'à un certain moment cette baisse pourra avoir un terme; autrement, on arriverait à la nullité de l'intérêt, ce qui est impossible, *puisque l'absence d'intérêt enlèverait tout motif, autre qu'un motif sentimental, aux opérations de prêts.*

Mais, en l'absence de grandes guerres ou de bouleversements et de menées socialistes effrayant les capitaux, les empêchant de se produire ou de se montrer, on peut prévoir, comme nous l'annonçons depuis seize ans, que le taux de l'intérêt baissera bientôt pour les placements de premier ordre à 2 1/2 p. 100, puis à 2 p. 100 et peut-être au-dessous. Que l'on arrivât à ce taux avant l'expiration d'un quart de siècle, il n'y aurait rien d'étonnant. On ne pourrait, non plus, éprouver de surprise si ultérieurement, dans un demi-siècle ou un siècle, le taux de l'intérêt, pour les placements de tout à fait premier ordre, c'est-à-dire à la fois d'une complète sécurité et d'une grande facilité de négociation, s'abaissait à 1 1/2, 1 1/4, peut-être même à 1 p. 100.

Pour éviter que, avec le temps, il en fût ainsi, il faudrait qu'il se produisît des inventions ayant la même étendue d'applications, exigeant proportionnellement à la richesse acquise autant de capitaux, et transformant aussi profondément, aussi soudainement et aussi heureusement la production que ce fut le cas pour l'utilisation de la force de la vapeur dans les deuxième et troisième quarts de ce siècle.

La baisse du taux de l'intérêt ne sera limitée que par le découragement qui pourrait s'emparer de l'épargnant et du possesseur de capitaux, et qui détournerait le premier d'augmenter ses épargnes et le second de se dessaisir. L'intérêt est, en effet, la récompense de l'abstinence et du dessaisissement. L'épargne et le placement des capitaux devenant moins avantageux, on sera moins disposé à créer des capitaux nouveaux et moins enclin à les confier à autrui. On en fera

moins et on en gardera une plus forte proportion par devers soi improductive : ce sera sans doute, dans l'avenir, le plus grand frein à la chute progressive de l'intérêt. *Beaucoup de personnes donneront aussi la préférence, pour une partie de leur avoir du moins, aux capitaux de jouissance sur les capitaux productifs.* Comme dans les pays d'Orient, comme dans l'Europe du moyen âge, on se complaira davantage à accumuler les bijoux, la vaisselle précieuse, les meubles rares, les objets d'art de toutes sortes. Tous les capitaux de jouissance qui constituent une richesse réelle, qu'on peut réaliser, souvent sans perte, en cas de nécessité, et qui procurent de l'agrément à l'existence, se développeront d'autant plus que les capitaux productifs fourniront un intérêt moins élevé. Nous avons prévu cette tendance dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, il y a seize ans¹; elle s'est manifestée depuis lors avec une grande intensité. On a vu le goût des bijoux, des « bibelots », des objets d'art, se répandre, les prix de ces derniers prodigieusement augmenter, phénomène que nous avons annoncé comme une des conséquences naturelles de la baisse du taux de l'intérêt; l'exactitude de cette prévision vient encore à l'appui de notre thèse que la science économique donne à celui qui la possède bien le don de prévoir.

Le célèbre économiste allemand Roscher, qui a connu et sainement apprécié notre théorie sur le taux de l'intérêt², citant notre prévision que dans un délai de vingt-cinq à cinquante ans (à partir de 1880) le taux de l'intérêt pour les placements de première sécurité tomberait dans l'Europe Occidentale au taux de 1 1/2 à 2 p. 100, se demandait si, avec un taux aussi bas, la continuation de l'accroissement des capitaux serait encore possible. Nous n'avons aucun doute qu'elle ne le soit dans ces conditions. Avant que le renouvellement presque

¹ Consulter particulièrement, dans notre *Essai sur la Répartition des richesses*, le chapitre XIII, pages 341-348.

² Voir Roscher : *Grundlagen der Nationalökonomie*, 17^e Auflage, pages 471, 481, 482.

soudain des moyens de production dans ce siècle et l'essor des sociétés anonymes et des emprunts d'États n'eussent ouvert aux épargnants un champ d'emploi prodigieusement accru et singulièrement fécondé, la classe moyenne plaçait ses épargnes en achats de terres qui, toute déduction faite pour impôts, réparations, perte des fermages, ne produisaient guère, au taux élevé où l'on avait porté les immeubles, que 2 1/2 et parfois 2 1/4 ou 2 p. 100 bien nets. D'autre part, une foule de paysans économisaient en entassant des pièces d'or et d'argent, parfois pour des sommes de 10,000, 20,000, 50,000 francs, sans en tirer aucun intérêt. Le taux de 1 1/2 à 2 p. 100 pour les placements de toute première sécurité et facilité de négociation, comportant à côté de ceux-ci des placements plus aléatoires à 2 1/2, 3, 3 1/2 p. 100 ou davantage, suscitera encore suffisamment d'épargnes.

Beaucoup d'hommes ont l'instinct de prévoyance si développé qu'ils épargneraient même sans espoir de revenu pour leurs épargnes. *La baisse du taux de l'intérêt influera encore moins sur l'épargne à proprement parler, quoiqu'il soit naturel qu'elle l'affecte, que sur le dessaisissement et le placement, c'est-à-dire le prêt* : elle poussera plus à la thésaurisation, non pas uniquement sous la forme primitive d'enfouissement de monnaies d'or ou d'argent, mais sous celle plus raffinée de développement des capitaux de jouissance.

LA BAISSÉ DU TAUX DE L'INTÉRÊT EST-ELLE UN BIEN OU UN MAL? — ÉREUR GRAVE DE TURGOT. — On pourrait beaucoup discuter sur ce point : cette baisse a des avantages et des inconvénients, les uns et les autres considérables. Jusqu'à un certain point de la baisse, les premiers dépassent de beaucoup les seconds. Il est clair qu'il vaut mieux avoir l'intérêt à 3 ou 4 p. 100 qu'à 8 ou 10; la société s'en trouve dans des conditions meilleures. Il est beaucoup moins certain qu'un taux d'intérêt de 1 à 1 1/2 p. 100, s'il venait à se généraliser, fût plus avantageux à la société prise dans son ensemble qu'un taux d'intérêt de 3 à 4 p. 100.

La plupart des économistes, jusqu'à ces temps récents, n'ont

guère vu et prôné que les heureux résultats de la baisse du taux de l'intérêt; ils n'en ont pas discerné les mauvais effets lorsqu'elle devient excessive.

N'ayant pas compris la règle générale déterminant le taux de l'intérêt chez les peuples civilisés, à savoir la productivité moyenne des nouveaux capitaux créés ou des capitaux disponibles, ils se sont parfois mépris de la manière la plus grossière sur les causes et les effets de cette baisse. Parmi ces fausses conceptions, la plus grave est celle de Turgot. On connaît sa magnifique et décevante image : « On peut le re-
« garder (le taux de l'intérêt), dit-il, comme une espèce de
« niveau au-dessous duquel tout travail, toute culture, toute
« industrie, tout commerce cessent. C'est comme une mer ré-
« pandue sur une vaste contrée. Les sommets des montagnes
« s'élèvent au-dessus des eaux et forment des îles fertiles et
« cultivées. Si cette mer vient à s'écouler, à mesure qu'elle
« descend, les terrains en pente, puis les plaines et les vallons
« paraissent et se couvrent de productions de toute espèce. Il
« suffit que l'eau monte ou baisse d'un pied pour inonder ou
« pour rendre à la culture des plages immenses. C'est l'abon-
« dance des capitaux qui anime toutes les entreprises et le bas
« intérêt de l'argent est, tout à la fois, l'effet et l'indice de
« l'abondance des capitaux. »

Il est manifeste que Turgot a confondu ici l'effet avec la cause, ou que, du moins, parmi les trois principales causes de la baisse du taux de l'intérêt, décrites plus haut (pages 154 à 157), il n'a entrevu que les deux bienfaisantes et qu'il a négligé, qu'il n'a pas découvert la troisième qui est essentiellement malfaisante. Si le taux de l'intérêt baisse, ce n'est pas seulement que les capitaux deviennent de plus en plus abondants et que la sécurité des transactions augmente, c'est que les emplois productifs se font de plus en plus rares, c'est que, dans un état donné des connaissances techniques, la nature après avoir subi certaines transformations est plus rebelle à en supporter d'autres, c'est que, au-delà d'une certaine limite, et à moins que les grandes inventions se succèdent d'une

façon ininterrompue les unes aux autres, le surcroît de capital et le surcroît de travail deviennent moins féconds.

Certes, jamais il ne manquera d'utiles entreprises dans un vieux pays comme l'Angleterre ou la France, mais après des siècles d'activité et après quarante à cinquante années qui auront plus fait que cinq ou six siècles, ces entreprises nouvelles, en l'absence de récente grande invention, peuvent être moins productives que les anciennes. *Toutes les périodes de l'histoire ne sont pas également inventives et également actives; la grande baisse du taux de l'intérêt vient, en partie, d'une diminution d'invention et d'activité*¹.

Nous nous sommes efforcé de distinguer la *baisse du taux de l'intérêt et l'avilissement de ce taux*. La distinction peut paraître artificielle; elle repose, cependant, sur une observation sérieuse: *Nous appelons baisse du taux de l'intérêt celle qui provient de l'abondance des capitaux produits et de l'accroissement des conditions générales de sécurité, deux causes qui font que les capitaux s'offrent en plus grandes quantités aux emprunteurs: nous appelons avilissement de l'intérêt la dépréciation du taux qui provient de ce que les emplois des nouveaux capitaux formés deviennent de moins en moins nombreux ou de moins en moins productifs et que ces capitaux sont de moins en moins recherchés; la demande, du moins la demande de la part d'emprunteurs capables et compétents, s'en restreint*.

Or, si la *baisse du taux de l'intérêt, due aux deux premières causes, est un bien, l'avilissement de l'intérêt, dû à la dernière, est un mal*.

Quelques personnes croient que la baisse du taux de l'intérêt est un stimulant parce qu'elle contraint les personnes riches

¹ On entrevoit certainement bien des œuvres qui seraient utiles: des dessèchements de marais par exemple, des régularisations de cours d'eau, des réservoirs en montagnes, des reboisements, etc. Mais pourquoi ces œuvres ne rapportent-elles qu'un intérêt très minime? Parce que la productivité en est beaucoup moindre que celle de nombre d'autres œuvres, telles que la construction des grands réseaux de chemins de fer et les premières entreprises d'éclairage au gaz ou les adductions d'eaux dans les centres populeux, etc.

à faire valoir elles-mêmes leurs capitaux. Il est certain que, avec un taux d'intérêt de 1 à 1 1/2 p. 100, il sera plus difficile de vivre sur le revenu d'une fortune acquise : de ce côté, le nombre des oisifs pourrait dans une certaine mesure diminuer. D'autre part, il ne faut pas oublier que, grâce à la division du travail et à la séparation des professions, un grand nombre de personnes qui créent aujourd'hui des capitaux sont dans l'impossibilité de les faire valoir elles-mêmes. On ne peut contester, non plus, que de très grands efforts peuvent être découragés par l'amointrissement de la récompense, celle-ci aujourd'hui ne consistant pas seulement dans le capital formé, mais aussi dans l'intérêt qu'il donne.

L'avitissement de l'intérêt rend très difficile la formation de fortunes nouvelles; elle entrave singulièrement les combinaisons d'assurances sur la vie ou de pensions de retraite; elle fait qu'il est plus difficile à un ouvrier ou à un employé de préparer le repos de sa vieillesse et l'aisance de sa femme et de ses enfants. Avec un taux d'intérêt de 1 1/4 à 1 1/2 ou 2 p. 100, il faudra épargner infiniment plus, pour se constituer la même rente, qu'avec un taux d'intérêt de 3 1/2, 4 ou 5 p. 100. Comme il y a toujours une partie improductive dans la vie de l'homme, la vieillesse, il en résulte que l'ouvrier devra s'imposer un beaucoup plus grand sacrifice pendant sa période productive, s'il ne veut pas se trouver au dépourvu pendant la période stérile. Ainsi, par une singulière conséquence, *l'avitissement du taux de l'intérêt équivaut, pour l'ouvrier prévoyant, à une baisse des salaires, puisqu'il faut prélever davantage sur ceux-ci pour assurer sa vieillesse ou pour garantir, en cas de mort du chef, l'aisance de la famille.* Quand l'État, c'est-à-dire l'ensemble de la nation, prendrait à sa charge les pensions de retraite de tous les habitants ou d'une partie d'entre eux, les conséquences que nous venons de décrire ne disparaîtraient pas; la charge resterait toujours plus lourde, puisque toutes les sommes mises de côté pour assurer ce fonds de retraites rapporteraient moins; il faudrait donc que le pré-

lèvement sur la production annuelle fut plus considérable¹.

On voit combien se trompait Turgot. *En définitive, l'avitissement de l'intérêt conduit à l'état stationnaire, au ralentissement de l'activité individuelle et sociale, à une dépression des classes moyennes, au resserrement des perspectives de la classe ouvrière, à la réduction générale de la vitalité économique, à l'amointrissement de l'épargne, à l'augmentation des consommations de luxe, à l'accroissement des dépenses de l'Etat, et de ces entreprises présomptueuses et désordonnées qui se couvrent du nom de socialisme d'Etat.*

La baisse du taux de l'intérêt tend à amener une diminution de l'inégalité des conditions ; mais on sait que ce n'est pas un bien sans mélange.

Cette baisse a des effets très curieux et jusqu'ici mal observés sur les rapports et les changements de valeur des différentes natures de biens et sur les relations des différentes classes de la société ; nous renvoyons à notre *Essai sur la répartition des richesses et la tendance à une moindre inégalité des conditions*, où nous avons traité tous ces sujets avec de grands détails.

DES RÈGLES FINANCIÈRES QUE LA TENDANCE DE L'INTÉRÊT A LA BAISSÉ IMPOSE AUX ÉTATS, AUX SOCIÉTÉS ET AUX PARTICULIERS. PERTES ET MÊME DÉSASTRES QUI PEUVENT RÉSULTER DE LA MÉCONNAISSANCE DE CES RÈGLES. — Nous ne croyons pas que l'économie politique soit une science purement abstraite d'où ne découlent avec clarté aucuns principes de conduite pour les Etats et les particuliers. Or, la tendance de l'intérêt à la baisse suggère certaines règles pratiques auxquelles les uns et les autres doivent se conformer, s'ils ne veulent pas subir de graves préjudices.

¹ *L'avitissement de l'intérêt qui déjoue toutes les combinaisons d'assurances peut avoir cet effet de transformer complètement celles-ci. Il y a deux systèmes d'assurance sur les accidents et d'assurance sur la vie; l'un est le système dit de « la couverture et de l'accumulation », l'autre est le système dit de « la répartition » ; ce dernier prendra plus de faveur, mais il est beaucoup plus onéreux. Voir dans les *Notices et Comptes rendus de l'Office du Travail*, fascicule II (1892), la comparaison des résultats financiers de l'assurance contre les accidents en Allemagne et en Autriche.*

La principale de ces règles, c'est que les Etats et les sociétés financières doivent toujours, ou du moins autant que possible, quand ils empruntent, émettre leurs emprunts au pair ou très près du pair et ne pas stipuler, pour ces emprunts, une durée trop longue, ou se réserver le droit de remboursement après un laps de temps de moyenne étendue, dix, douze ou quinze ans au plus¹. De cette façon les Etats et les sociétés financières peuvent profiter des baisses successives du taux de l'intérêt pour effectuer ces opérations que l'on appelle conversions de dettes.

Nous avons, il y a déjà près de vingt ans, au début de cette ère de baisse de l'intérêt, consacré de nombreux développements à ces principes dans notre *Traité de la Science des finances*, dont la première édition date de 1877. Nous y signalions l'imprudente conduite de l'Angleterre qui, à la fin du dernier siècle et au commencement de celui-ci, a contracté la plupart de ses emprunts en 3 p. 100 très au-dessous du pair, c'est-à-dire du prix auquel le remboursement peut être imposé. Nous condamnions des pratiques analogues en France et dans différents autres pays².

Nous soutenions cette thèse que *les États doivent emprunter exactement comme les particuliers, au pair*, c'est-à-dire sans se grever d'une somme remboursable supérieure à la somme qu'ils ont effectivement reçue.

Les sociétés financières sont tenues, par des règles de prudence et de prévoyance, de s'assujettir à la même règle. De

¹ On sait que nos rentes perpétuelles sont, d'après le Code français, toujours remboursables, par conséquent convertibles, la conversion d'une dette consistant dans l'option offerte au créancier entre le remboursement et une réduction d'intérêt. Quelquefois, il est vrai, d'autres modalités se lient aux conversions de dettes publiques. Voir sur ce point notre *Traité de la Science des Finances*, 5^e édition, tome II, pages 473 à 512.

² Voir notre *Traité de la Science des Finances*, tome II, livre II, chapitres 6 et 10. Dès le début de notre journal l'*Économiste français*, qui fut créé en 1873, nous conseillâmes, quasi chaque semaine, aux capitalistes de préférer parmi les fonds français, comme parmi les fonds des autres pays, ceux constitués en rente 3 p. 100 ou 2 1/2 p. 100, s'il s'en trouvait, à ceux constitués en 4 ou 5 p. 100.

grands et colossaux établissements s'exposent à un véritable désastre par l'émission d'emprunts très au-dessous du pair. C'est ce qui menace notamment beaucoup d'institutions de crédit foncier et, entre autres, le célèbre Crédit Foncier de France. Cette grande société a émis, en 1883, alors que le taux de l'intérêt s'était relevé à la suite d'une crise financière, un emprunt de 543 millions de francs effectifs en obligations 3 p. 100, nominalement de 500 francs, émises au taux de 330 fr., remboursables par tirages périodiques en 98 ans. Déduction faite des frais d'émission et d'un prélèvement pour doter les provisions et les réserves, le taux de l'emprunt ressort à 4.95 p. 100. Deux ans après, en 1885, le taux de l'intérêt s'étant légèrement atténué, mais étant encore élevé, le même établissement a émis un emprunt de 435 millions de francs effectifs, en obligations 3 p. 100 à loterie, dont le pair était de 500 francs, remboursables par tirages au sort en 95 ans, et qui ont été placées au cours de 435 francs. Déduction faite des frais d'émission et des prélèvements pour mettre aux provisions ou réserves, le taux de revient de l'emprunt relativement au produit net encaissé est de 4.30 p. 100. Ainsi, le Crédit Foncier de France s'est chargé pour près d'un siècle d'emprunts qui, dans la pratique, ne seront pas, de très longtemps du moins, susceptibles de conversions, et qui lui coûtent 4.95 à 4.30 p. 100 d'intérêt. Le taux de l'intérêt ayant beaucoup fléchi depuis lors et continuant à fléchir, les emprunteurs du Crédit Foncier lui remboursent peu à peu les prêts onéreux pour eux qu'ils avaient contracté autrefois¹, et le Crédit Foncier ne peut plus faire de prêts nouveaux qu'à un taux d'intérêt très au-dessous du taux d'intérêt qu'il paie pour ses emprunts de 1883 et même de 1885. Cette société est donc exposée à perdre des sommes croissantes sur ce milliard qu'elle a emprunté si imprudemment à un taux élevé et loin du pair. Comme elle ne retrouve qu'une très faible compensation sur les opérations qu'elle

¹ Le remboursement par anticipation est toujours permis aux emprunteurs moyennant l'indemnité, très faible et une fois payée, de 1/2 p. 100 du capital emprunté.

fait avec les fonds d'autres emprunts contractés dans des conditions moins défavorables, elle court de grands dangers. Non seulement, les dividendes de ses actionnaires ont chance de fléchir de plus en plus; mais, si le taux de l'intérêt continue à s'affaïsser, ce qui est vraisemblable, et que dans huit ou dix ans, le Crédit Foncier ne puisse plus faire de prêts qu'à un taux de 3 1/4 ou de 3 p. 100, par exemple, il ne pourra plus continuer de fonctionner dans les conditions présentes; il ne recueillera plus les sommes nécessaires pour faire face aux intérêts de ses emprunts et il sera obligé de liquider par anticipation. A moins d'événements exceptionnels, comme une grande guerre, une crise sociale profonde, ou de nouvelles inventions modifiant et perfectionnant la production, ainsi que l'a fait, il y a cinquante ans, la vapeur, il est fort à craindre que le Crédit Foncier ne puisse échapper à cette destinée.

Beaucoup d'autres établissements de crédit foncier ont commis la même faute, mais, semble-t-il, dans de moindres proportions. Nous relevons comme étant dans ce cas le Crédit Foncier Canadien, le Crédit Foncier Égyptien, la Banque centrale du Crédit Foncier de Russie¹; tous ces établissements ont eu le tort d'émettre des emprunts très au-dessous du pair et pour une très longue durée; le taux de l'intérêt étant venu à s'abaisser depuis ces émissions, ils sont exposés à des remboursements anticipés qu'ils ne pourraient compenser par des prêts nouveaux, à des conditions d'intérêts identiques. Comme les pays où opèrent ces sociétés sont, toutefois, pauvres en capitaux, que la baisse du taux de l'intérêt s'y fera sentir moins rapidement et que la durée de leurs emprunts est moindre que celle des emprunts du Crédit Foncier de France, le danger pour eux a moins de gravité que pour ce dernier établissement.

Des sociétés, quelles qu'elles soient, ne doivent emprunter qu'au pair ou aux environs immédiats du pair. Même nos Compagnies du chemin de fer en France, en émettant des

¹ Cette dernière vient de liquider par anticipation (1894) avec le concours du gouvernement russe.

obligations 3 p. 100, remboursables, en près d'un siècle, à 500 francs dont une partie ne fut placée qu'aux environs de 300 francs, parfois même au dessous, dans la période de 1855 à 1865 ou dans celle de 1871 à 1875, et dont le reste fut écoulé entre 350 et 400 francs et plus récemment entre 400 et 450, ont commis une grande faute. Si elles eussent émis des obligations au pair et aux environs du pair, en leur allouant, suivant les périodes, un intérêt de 5 à 5 1/2 p. 100 et de 4 à 4 3/4, et de 3 1/2 à 4, elles auraient pu effectuer toutes sortes de conversions successives qui eussent réduit leurs charges et celles de l'État, le garant de plusieurs d'entre elles; profitant de cet allègement d'intérêts elles eussent pu abaisser davantage leurs tarifs et perfectionner leurs services, tout en gardant peut-être un boni pour leurs actionnaires.

Cette théorie de l'avantage des conversions, de la probabilité de réduction des charges des emprunts, si on se réservait la faculté de les rembourser, nous l'avions exposée en 1877 dans la première édition de la *Science des Finances*; en 1881 dans la première édition de notre *Essai sur la Répartition des Richesses*; on voit de quelle utilité pourrait être la théorie aux hommes pratiques et aux sociétés s'ils n'avaient pas le sot parti pris d'affecter de la toujours dédaigner.

Si la vraie théorie de l'intérêt conseille de ne jamais emprunter fort au-dessous du pair, elle conseille aussi de ne pas s'interdire la faculté de remboursement pendant des périodes trop étendues; car c'est une façon encore de se priver du bénéfice éventuel que la baisse du taux de l'intérêt peut apporter à l'emprunteur. On peut, sans doute, aliéner cette faculté de remboursement pour un temps limité, dix, quinze, au maximum vingt ans; mais c'est une singulière imprudence que de l'aliéner pour une durée plus longue. Ce n'est pas seulement un préjudice modéré qu'on peut ainsi se porter; on peut encore, par cette voie, s'exposer à des difficultés très graves, peut-être inextricables.

Nous prendrons, pour exemple de cette faute, la méthode suivie par certaines compagnies de chemins de fer américains.

Ces compagnies en général empruntent au pair ou aux environs du pair, en quoi elle font bien; mais la plupart empruntent pour des périodes énormes, en aliénant le droit de remboursement par anticipation; c'est très imprévoyant. Nous relevons, par exemple, dans des cotes des obligations des Chemins de fer américains les faits suivants qui concernent des Compagnies prospères et considérées comme bien administrées : la Compagnie de l'Illinois Central a des obligations 4 p. 100 qui ne sont remboursables qu'en 1952, la Chesapeake and Ohio, des obligations 3 p. 100 remboursables seulement en 1939; les obligations 4 p. 100 de la Saint-Paul-Minneapolis-Manitoba ne sont remboursables qu'en 1940; les 5 p. 100 Central of New-Jersey ne le sont qu'en 1987; les 4 p. 100 Chicago Milwaukee qu'en 1989; les 4 1/2 Baltimore and Ohio South-West qu'en 1990; les 5 p. 100 Norfolk and Western qu'en 1990 aussi. Ainsi, plusieurs de ces grandes sociétés américaines sont liées pour près d'un siècle à des emprunts contractés à des taux relativement élevés 4, 4 1/2 et 5 p. 100. Si la baisse du taux de l'intérêt actuel s'accroît et que l'on puisse trouver à emprunter dans quinze ou vingt ans à 2 1/2 ou 2, 3, 4 p. 100, dans trente ou quarante ans à 2 ou 2 1/4 p. 100, qu'arrivera-t-il? Des sociétés nouvelles pourront établir des lignes concurrentes à celles de ces sociétés anciennes et elles n'auront à payer qu'un intérêt de moitié ou d'un tiers inférieur à celui auquel seront encore attachées pour très longtemps leurs rivales. Il peut résulter de cette situation que les compagnies anciennes ayant commis cette imprudence d'aliéner leur droit de remboursement pendant une période de trois quarts de siècle ou d'un siècle, tombent dans de graves difficultés, peut-être même dans l'insolvabilité; mais, à coup sûr, leurs actionnaires doivent en pâtir.

Les Sociétés financières devraient toujours se réserver cette faculté de remboursement, sans s'astreindre à ce remboursement effectif, pour chaque période d'au plus vingt-cinq années, parce que, dans ce laps d'un quart de siècle, les changements de taux de l'intérêt peuvent être très notables.

D'autre part, c'est une imprudence que de stipuler, pour un gros emprunt, une date tout à fait précise de remboursement; il peut arriver, en effet, qu'elle coïncide avec une période de crise financière, ou de guerre, ou de grand renchérissement des capitaux par l'élargissement soudain des emplois qui leur sont offerts. Pour un emprunt de longue durée, il convient d'abord de se réserver toujours la faculté de rembourser par anticipation au bout d'un certain nombre d'années, dix, quinze, vingt, ou au maximum vingt-cinq ans, ensuite de ne s'astreindre au remboursement que dans une période de quelque longueur, dix, quinze ou vingt ans, d'émettre, par exemple, des bons ou obligations remboursables au choix de l'emprunteur entre la vingtième et la trentième année depuis l'émission, ou entre la quarantième et la cinquantième; l'embarras et le danger seront évités si l'on se réserve la faculté de remboursement par anticipation, à chaque instant, à partir d'une certaine date et que l'on n'attende pas le moment où le remboursement devra être obligatoirement effectué, mais qu'on commence à le faire partiellement une dizaine d'années avant cette date inflexible, ou que l'on renouvelle l'engagement dix ans auparavant, ou qu'on se mette à s'assurer longtemps d'avance les concours nécessaires pour le remboursement¹.

Nous venons d'indiquer les règles de conduite que doivent observer les États et les Sociétés qui empruntent; d'autre part, les particuliers qui placent leurs fonds, dans cette période où le taux de l'intérêt a tendance à baisser, doivent, toutes cir-

¹ Les États-Unis d'Amérique, dans leurs emprunts contractés à la fin et au lendemain de la guerre de sécession, ont trouvé une bonne formule : ainsi l'emprunt dit 5-20 (1865-1885) en 6 p. 100, l'emprunt également 5-20 (1867-1887), en 6 p. 100, l'emprunt 5-20 (1868-1888), encore en 6 p. 100, l'emprunt 10-40 (1874-1904), en 5 p. 100; ces termes veulent dire que les premiers de ces emprunts étaient remboursables cinq ans au moins et vingt ans au plus et que le dernier était remboursable dix ans au moins et quarante ans au plus à partir de l'émission, au choix du gouvernement. On pourrait tout aussi bien émettre des emprunts 25-50 ou 30-60, c'est-à-dire remboursables vingt-cinq ou trente ans au moins et cinquante ou soixante ans au plus depuis l'émission. (Voir notre *Traité de la Science des Finances*, tome II, pages 325 à 328.)

constances de sécurité et de négociabilité restant égales, rechercher les placements en un taux d'intérêt nominalement peu élevé et étant au-dessous du pair, de même que les titres qui ne peuvent être remboursés qu'au bout d'un très long temps; ils ne doivent pas hésiter à préférer les placements dans ces conditions, dussent-ils sacrifier quelque chose sur le taux de l'intérêt actuel. Telle est la règle que nous donnons depuis vingt ans dans notre journal l'*Économiste Français*.

En résumé, ces questions de l'intérêt, de ses variations et de la tendance qui les domine, ont été et sont encore souvent tout aussi peu comprises par les États, les Sociétés et les hommes dits pratiques que par la plupart des théoriciens. Il importe, cependant aux uns et aux autres de les bien connaître.

DE L'INTERVENTION DU LÉGISLATEUR DANS LE TAUX DE L'INTÉRÊT.
— L'INTÉRÊT LÉGAL. — Le législateur a souvent eu la prétention d'intervenir dans le taux de l'intérêt. Ainsi que nous l'avons dit plus haut, l'intérêt du capital a eu, pendant des siècles, à soutenir une lutte contre les puissances légales et contre les puissances morales; son triomphe témoigne de l'inéluctable force des lois naturelles.

S'il est chimérique de le prohiber par la loi, il ne l'est pas moins de lui vouloir fixer un maximum. Dans beaucoup de pays, le législateur a défendu ou défend encore de prêter au-dessus de 5 p. 100 ou de 6 p. 100, fixant le premier de ces taux, par exemple, comme maximum en matière civile, et le second en matière commerciale. Ces prescriptions ont toujours été l'objet de fréquentes violations: il est nombre de cas, en effet, où diverses circonstances, soit la pénurie des capitaux, soit l'étendue des risques, soit les grandes chances de productivité et la très haute utilité du prêt, peuvent justifier des taux plus élevés.

Il est remarquable, d'ailleurs, que les taux *maxima* d'intérêt fixés par les lois sont, de temps à autre, dépassés, parfois d'une façon considérable, non pas seulement d'une façon occulte, mais publiquement et impunément, par les Banques, les grandes sociétés, l'État lui-même; la Banque de France

et celle d'Angleterre ont dû, à diverses époques, élever le taux de leurs escomptes à 7, 8, 9, ou même 10 p. 100; et bien loin d'être nuisibles, ces taux énormes, dans certaines circonstances, rendaient de grands services et rétablissaient vite une situation qui était profondément ébranlée. Les grandes sociétés, comme les meilleures compagnies de chemins de fer, ont emprunté, à bien des moments, à 5 1/4 ou 5 1/2 p. 100, parfois aux environs de 6, en dissimulant le taux réel de l'intérêt par l'émission de titres à un taux d'intérêt nominalemeut peu élevé, mais émis très au-dessous du pair, et avec l'avantage surrogatoire de fortes primes d'amortissement. Mieux eût valu emprunter simplement au taux de 5 1/2 ou de 6 p. 100 au pair. Enfin l'État lui-même a souvent violé ses propres lois dans ses emprunts : le baron Louis émit, au lendemain du premier empire, des obligations 8 p. 100, et en 1871 et 1872, on plaça pour 5 milliards d'emprunt en 5 p. 100 au cours de 82,50 et 84,50. Mieux eût valu, certes, émettre du 6 p. 100 ou même du 6 1/2 p. 100 au pair. Dans bien d'autres cas, d'ailleurs, l'État français emprunta à un taux plus élevé que 5 p. 100.

Comme on ne peut forcer les gens à prêter, il faut bien, si l'on veut se procurer des fonds, proposer aux capitalistes des conditions qui, vu les circonstances, les déterminent à se dessaisir de leurs épargnes¹. L'État, non pas seulement l'État français, mais tous les États², par l'élévation de l'intérêt de

¹ Sur l'impraticabilité des emprunts forcés de la part des États et leur très faible productivité, voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5^e édition, tome II, pages 283 à 286.

² Le gouvernement britannique, pendant la guerre contre la République et l'Empire, a emprunté plusieurs fois à un taux d'intérêt dépassant 5 p. 100 : ainsi, en 1796, il donnait à ses prêteurs 104 et 105 livres de capital de fonds 5 p. 100 pour chaque 100 livres versées; dans la même année, il consolidait 13,029,399 liv. sterl. de billets de la marine et de l'échiquier en fonds 3, 4 et 5 p. 100, au gré des porteurs, et la charge de ces fonds nouveaux ressortait à 703,185 livres, c'est-à-dire approximativement 5,40 p. 100 de la somme ainsi consolidée. (Robert Hamilton, *Recherches sur l'origine et les progrès de la Dette Nationale*, traduction La Salle, 1817, page 49). On trouverait dans cet ouvrage bien d'autres cas semblables. Il ne faut pas oublier que l'on sortait alors d'une période où le taux de l'intérêt était très bas (voir plus haut page 152). Aujourd'hui même, aucun

certains de leurs emprunts, ont fourni la preuve que le maximum du taux de l'intérêt est défavorable à l'emprunteur ; il le prive, en fait, de la faculté d'emprunter, ou il le force à passer par des subterfuges qui sont à la fois pour lui dangereux et onéreux.

Dans les moments où les capitaux sont très rares et très demandés, par un concours quelconque de circonstances, d'autre part quand il s'agit d'entreprises aventurées et pouvant rapporter de très gros bénéfices, le prêteur peut légitimement demander un intérêt de plus de 4 à 5 p. 100, parce qu'il court alors des risques considérables de pertes ou que l'emprunteur a devant lui des chances notables de gain. C'est ce qui advient quand on prête soit à un inventeur, soit à une société le représentant, quand l'applicabilité ou le succès de l'invention n'est pas encore complètement démontrée.

L'élasticité du taux de l'intérêt, sans aucun maximum légal, est la condition la plus propre à la propagation rapide du progrès et au développement de l'activité sociale.

Cela ne veut pas dire que l'État ne puisse punir l'usure et que les tribunaux ne doivent pas déclarer nulles les conventions qui en sont entachées. Mais l'usure ne consiste pas dans le taux de l'intérêt ; elle réside en des manœuvres dolosives, en un abus de la naïveté ou de la faiblesse de certaines catégories de personnes ; les cas d'usure caractérisés, nets, précis, ne prêtant à aucune équivoque, peuvent être annulés soit pour dol de la part du prêteur, soit pour défaut réel de consentement de la part de l'emprunteur. Quoique ces contrats usuraires soient moralement très répréhensibles et dans certains cas annulables ou même punissables, les tribunaux doivent se montrer circonspects en pareille matière ; ce n'est qu'alors que le dol est manifeste ou que la faiblesse d'esprit et de caractère de l'emprunteur est évidente qu'on peut prononcer la nullité de la transaction et à plus forte raison

État ne peut être assuré que s'il se présentait des circonstances très critiques, comme une grande guerre, il trouvât à emprunter au-dessous de 5 1/2 ou 6 p. 100, sinon davantage.

appliquer des peines. Autrement, on risquerait de porter une atteinte à la sécurité des contrats.

Il peut arriver que la loi ait à protéger quelques catégories d'individus, comme, dans les colonies les races inférieures, en les mettant à couvert contre les exploitations des usuriers de profession. Dans nos possessions d'Afrique (Algérie et Tunisie notamment), les Arabes se trouvent soudain en contact avec des Européens, dont beaucoup sont de moralité inférieure; ils n'ont plus, en outre, vis-à-vis des Juifs indigènes, rusés, âpres et dépourvus de scrupules, l'ancienne protection que leur assurait la justice du *cadi*; dans ce cas, il peut être humain et politique d'accorder à cette population insouciante et imprévoyante, du moins pendant une période de quelque étendue, des garanties particulières. On pourrait lui concéder le régime du *Homestead* qui, appliqué dans certains districts anglo-saxons, rend insaisissables le champ, le toit, les quelques instruments de travail et têtes de bétail du petit propriétaire. Mais ce sont là des précautions exceptionnelles qui peuvent s'appliquer à des peuples enfants, alors que leur éducation économique est à ses débuts; il y aurait beaucoup plus d'inconvénients que d'avantages à les généraliser.

Si la loi ne doit fixer aucun maximum au taux de l'intérêt, il convient, au contraire, qu'elle détermine l'intérêt légal qui court de plein droit à la suite de condamnations judiciaires. Quand un tribunal reconnaît que telle personne est débitrice de telle autre par suite de certains actes et que les circonstances ou le défaut d'accord des volontés n'ont pas permis de déterminer préalablement le taux de l'intérêt, c'est au tribunal qu'il convient de l'édicter. De même, quand une personne a été condamnée en première instance à une restitution et que l'arrêt a été confirmé par des juridictions successives, il peut s'être écoulé un long intervalle entre le jour où la dette a été contractée et celui où elle sera payée; il faut alors aussi qu'un taux d'intérêt soit édicté par les juges. Mais il serait imprudent de ne fixer à ceux-ci aucune règle. Il est bon que la

loi détermine le taux de l'intérêt qu'ils doivent appliquer. Elle doit le fixer conformément aux usages qui prévalent dans les transactions ordinaires, en se gardant de toute exagération dans un sens ou dans l'autre. Elle doit aussi le réviser quand le taux de l'intérêt a sensiblement changé. Roscher fait remarquer que, dès 1655, les Hollandais ont abaissé de 5 à 4 p. 100 le taux de l'intérêt légal, celui qui court de plein droit à la suite des condamnations judiciaires ou quand une personne a été reconnue débitrice d'une autre sans conventions préalables.

En France, on en est encore au taux de 5 p. 100, qui est trop élevé pour les circonstances présentes et qui devrait être abaissé tout au moins à 4 p. 100, sinon bientôt même à 3 1/2.

La détermination de cet intérêt légal n'est nullement une infraction à la règle que l'État ne doit pas fixer de maximum à l'intérêt.

Le rôle qui convient à l'État en pareille matière, c'est de se conformer à la nature des choses. Il doit éviter de favoriser soit le prêteur, soit l'emprunteur. En France, dans une foule de circonstances, l'État a accordé des avantages indûs à certaines catégories de prêteurs. Pendant très longtemps il s'est refusé à convertir ses dettes publiques quand cette conversion lui eût été très facile et très profitable¹. Il a maintenu pendant des années pour les déposants aux Caisses d'épargne ou à la Caisse nationale des retraites un taux d'intérêt qui dépassait sensiblement celui que procurait le placement des sommes versées par les déposants. Ce sont là des fautes à bien des points de vue; d'un côté, comme pour la Caisse des retraites, on charge les contribuables, dont beaucoup sont peu fortunés, au profit de catégories de personnes qui jouissent de plus d'aisance que nombre d'entre eux. D'un autre côté, et c'est le préjudice le plus grave, *on entretient ainsi dans le public des préjugés au sujet de l'intérêt du capital, de sa nature, de ses causes et de son avenir.*

¹ Voir notre *Traité de la Science des Finances*, 5^e édition, tome II, pages 498 à 500.

CHAPITRE IX

LE PROFIT DE L'ENTREPRENEUR. — LES CAUSES ET LES ÉLÉMENTS DE CE PROFIT. — ERREURS PRESQUE GÉNÉRALES A CE SUJET

La théorie exacte du profit de l'entrepreneur a été jusqu'ici mal dégagée par la généralité des économistes.

Origine commerciale de l'entreprise.

La théorie anglaise et la théorie allemande du profit : en quoi elles sont insuffisantes.

Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont le résultat de la supériorité de leurs combinaisons propres sur celles de l'ensemble de leurs concurrents, et de la diminution qu'ils obtiennent sur leur prix de revient, ou d'une amélioration de qualité pour le même prix de revient.

Les bénéfices exceptionnels de ces entrepreneurs sont la preuve et le résultat d'un gain considérable pour l'ensemble de la société. Ils sont, pour celle-ci, le point de départ de toute une série de gains nouveaux.

Absurdité des explications socialistes du rôle de l'entrepreneur.

Tendance à la baisse des profits moyens.

LA THÉORIE EXACTE DU PROFIT DE L'ENTREPRENEUR A ÉTÉ, JUSQU'ICI, MAL DÉGAGÉE PAR LA GÉNÉRALITÉ DES ÉCONOMISTES. ORIGINE COMMERCIALE DE L'ENTREPRISE. — Si la plupart des économistes ont beaucoup erré au sujet de l'intérêt du capital, des causes qui en amènent l'élévation ou l'abaissement, des conséquences mêmes de cette hausse ou de cette baisse, ils ne se sont pas moins fréquemment trompés sur la nature exacte du profit de l'entrepreneur, ou du moins ils n'ont eu à ce sujet que des conceptions vagues ou confuses.

La vraie théorie du profit est encore à faire.

Avant de l'exposer, rappelons ce qu'est l'entrepreneur d'industrie.

La fonction de l'entrepreneur d'industrie, de commerce ou de culture est, de toutes les fonctions de l'économie sociale, la plus élevée. C'est une profession libre qu'aucune disposition légale n'entrave. Chacun y entre, suivant les moyens d'action qu'il a pu acquérir ou la confiance qu'il a su inspirer, chacun s'y classe suivant ses aptitudes. L'entrepreneur est l'âme de la production; il en a la responsabilité totale et définitive : tout le résultat lui en incombe en gain ou en perte matérielle, en honneur ou en honte. Le mot de honte peut être ici prononcé : car l'échec de l'entrepreneur amène parfois son insolvabilité, et celle-ci la faillite, à laquelle les législateurs de la plupart des pays ont attaché des conséquences qui portent atteinte à la considération personnelle et à l'usage de certains droits.

Aux débuts de l'organisation économique, la production, dans des exploitations restreintes, d'objets destinés pour la plus grande partie à la consommation directe du producteur, la moindre partie seulement devant servir à des échanges, était la règle. Presque tout le monde était ainsi entrepreneur des objets dont il avait besoin. On avait ce que les Allemands ont nommé le petit producteur autonome ou ce qu'ils ont appelé encore la *selbstproduction* et la *selbstconsommation*. Peu à peu, se forment des entreprises plus vastes, d'abord temporaires, en vue d'opérations plus étendues ou combinées; ces entreprises se faisaient soit sous la forme unitaire : un seul homme rémunérant, suivant des clauses convenues, tous les concours divers dont il avait besoin et assumant la responsabilité du résultat net de l'entreprise au-delà ou en deça de ces rémunérations, soit sous la forme d'associations, de sociétés coopératives, comme nous dirions aujourd'hui. Les caravanes, pour faire le commerce avec des pays lointains, furent un de ces organismes d'entreprises temporaires et primitives. La plupart étaient des sortes de sociétés coopératives temporaires. Nous pouvons citer des exemples anciens et actuels de ces groupements primitifs en vue d'entreprises déterminées et limitées comme temps : d'abord les caravanes des Arabes de la Mecque pendant la jeunesse de Mahomet. Sir William Muir nous

en a conté l'histoire et l'organisation; elles se rendaient pendant l'automne dans l'Yemen et l'Abyssinie, et au printemps en Syrie.

« Toute la cité de la Mecque, dit sir William Muir, était
« consacrée au commerce. Pendant que les marchands prin-
« cipaux risquaient de grosses sommes dans ces expéditions,
« presque chaque citoyen qui pouvait épargner un *dinar* ou
« deux (on estime que le *dinar* représentait un poids de métal
« équivalant à 15 ou 16 francs) y plaçait ce petit capital. Une
« caravane était ordinairement sous la conduite d'un seul ou
« deux des hommes principaux qui possédaient le gros bloc
« des marchandises; mais moyennant la cession de la moitié
« du profit, ces chefs se chargeaient aussi des petites pacotilles
« (*ventures*) à titre de commissions dont il rendaient compte
« au retour. Il arrivait ainsi que, dans quelques-unes des plus
« grandes caravanes, presque chaque citoyen de la Mecque,
« homme et femme, ayant quelques moyens à sa disposition,
« possédait une part, si petite fût-elle, et quand une de ces
« caravanes était menacée, toute la cité était dans les alar-
« mes¹. » Le même auteur nous apprend que l'exportation
annuelle de la Mecque était évaluée à 250,000 dinars, ce qui
correspondrait à environ 3,750,000 francs.

Un autre exemple de ces entreprises constituées pour un objet temporaire, ce sont les caravanes qui se perpétuent encore entre les populations du Tell Algérien ou des ports africains de la Méditerranée et les habitants soit des oasis du Sahara, soit du Soudan. Le commandant, depuis général, Colonieu a laissé une relation détaillée d'une de ces caravanes annuelles formées par les tribus du cercle de Géryville (Algérie), pour faire les achats de dattes au Gourara et au Touat, et y vendre par contre des moutons, du beurre, du blé, de l'orge, des fèves et de la laine. Le commandant Colonieu s'était joint en 1860 à cette caravane gigantesque, qui comprenait 15,000 à 16,000 moutons, 9,000 à 10,000 chameaux,

¹ *The life of Mahomet, from original sources, by sir William Muir, new edition, London 1878, page 213.*

2,200 hommes à pied, 1,400 femmes ou enfants, et 220 cavaliers, y compris cent formant un goum, c'est-à-dire une escorte professionnelle. Le récit des opérations de cette caravane est très curieux ; nous l'avons déjà mentionné dans le premier tome de cet ouvrage et nous aurons à y revenir en parlant de l'échange et de ses procédés successifs ¹.

En 1892, un membre de la Société de Géographie de Paris qui s'était rendu à Tripoli au-devant du commandant Monteil, à son retour de son grand voyage d'exploration du Sénégal à la Méditerranée par le Soudan, décrivait aussi sommairement une caravane qu'il avait vue prête à partir pour le lac Tchad : un grand noir qui servait de chef, disait-il, et qui avait déjà conduit un nombre notable de caravanes de ce genre passait pour y avoir gagné une fortune de 150,000 francs.

C'est par les opérations commerciales, beaucoup plutôt que par les opérations industrielles ou agricoles, qu'a commencé l'entreprise, telle que nous la concevons, et elle eut souvent, à l'origine, la forme coopérative. Il est assez intéressant de noter que les associations coopératives, sur lesquelles tant de personnes fondent de vastes espérances, se trouvent au début des premières opérations économiques ayant quelque ampleur et exigeant des combinaisons un peu étendues.

Nous avons montré nous-même, dans notre ouvrage sur la

¹ *Voyage au Touat (Gourara et Aouguerout)*, 1860, par le commandant Colonieu, reproduit dans les *Nouvelles Géographiques* du 6 février 1892.

Nous avons dit dans le premier volume de cet ouvrage (voir pages 344-49), que l'observation de l'organisme économique des peuples primitifs ou à demi-barbares, avec lesquels les Européens sont actuellement en contact fréquent, apporte de nombreuses lumières sur l'évolution économique des sociétés. Ajoutons, à ce propos, que Le Play, qui le premier dans ses *Ouvriers Européens* a consacré des monographies minutieuses à l'étude de familles appartenant à ces civilisations, paraît encore inconnu, ce qui est regrettable, d'un grand nombre d'économistes étrangers, même les plus érudits. Ainsi, dans sa récente et intéressante *Histoire de l'Économie Politique*, le professeur Ingram, de l'Université de Dublin, qui énumère et apprécie une foule d'écrivains, dont beaucoup dépourvus d'originalité, ne mentionne seulement pas le nom de Le Play ; c'est là une singulière lacune, car Le Play a ouvert à l'observation un monde nouveau. Se reporter au premier volume de cet ouvrage (page 93).

Colonisation chez les Peuples modernes, que la célèbre grande Compagnie des Indes Hollandaises, constituée en 1602, eût à son origine, une sorte de caractère coopératif : elle fut plutôt un syndicat de commerçants, gardant chacun leurs affaires individuelles, qu'une société anonyme à proprement parler. Elle ne prit ce dernier caractère qu'un peu plus tard¹.

Ainsi la coopération semble avoir été le premier balbutiement de l'entreprise ayant quelque ampleur.

Peu à peu, l'organe naturel de l'entreprise, c'est-à-dire l'entrepreneur, s'est dégagé, en vertu de la loi de nature qui veut que les fonctions se séparent, se précisent et se fixent, au fur et à mesure du développement et du perfectionnement de l'organisme. *L'extension des besoins, des moyens de les satisfaire, de la division du travail, la régularité et la permanence de certaines opérations primitivement temporaires et accidentelles, l'inégalité d'intelligence, d'énergie et de ressources parmi les hommes firent peu à peu émerger l'entrepreneur du groupe rudimentaire de la coopération.*

De la sphère commerciale où il se tint d'abord cantonné, l'entrepreneur finit par envahir la sphère industrielle et la sphère agricole.

Nous n'avons pas à étudier ici ce *processus*, ni à nous étendre davantage sur le rôle de l'entrepreneur. Nous renvoyons, sur ce point, à une partie antérieure de cet ouvrage (voir tome I^{er}, pages 296-316). Recherchons en quoi consiste sa rémunération qui prend dans la langue économique le nom de *profit*, et que dans la langue vulgaire on appelle aussi bénéfice.

LA THÉORIE ANGLAISE ET LA THÉORIE ALLEMANDE DU PROFIT : EN QUOI ELLES SONT INSUFFISANTES. — ÉLÉMENTS DIVERS DU PROFIT. — Sur la nature et les éléments du profit de l'entrepreneur, il s'est produit deux théories différentes et incomplètes, dont l'une a cours surtout en Angleterre et l'autre surtout en Allemagne. La théorie anglaise confond l'entrepreneur avec le capitaliste, le profit de l'un avec l'intérêt de l'autre. On y parle

¹ Voir notre *Colonisation chez les peuples modernes*, 4^e édition, page 67.

couramment des profits du capital, ce qui est une expression très inexacte. La théorie allemande confond, en général, l'entrepreneur avec une sorte de maître ouvrier ou de fonctionnaire, le profit avec le salaire de direction; elle a créé le terme *Unternehmerlohn*, le salaire de l'entrepreneur.

Ces deux théories, si elles ne sont pas radicalement fausses, sont très insuffisantes, singulièrement incomplètes; la première, l'anglaise, est encore plus fautive que la seconde, l'allemande.

On a vu dans les chapitres précédents ce qu'est l'intérêt du capital; c'est un élément tout à fait différent du profit de l'entrepreneur. L'intérêt du capital, c'est-à-dire la rémunération que l'on paie à un prêteur, pour l'usage de la somme empruntée, est à un même moment, pour des entreprises présentant des risques égaux, à peu près uniformes dans un même pays. Elle ne varie qu'infiniment peu au même instant: à peine pourrait-on y constater des différences d'un dixième, rarement d'un cinquième, dans des conditions à peu près analogues de sécurité.

Le profit de l'entrepreneur, au contraire, est excessivement variable dans un même temps, dans un même lieu, dans une même industrie. Il est double, triple, quadruple, vingtuple pour l'un de ce qu'il est pour l'autre; pour certains même, et non en nombre insignifiant, il n'existe pas et se transforme en perte. Il est manifeste que la personne de l'entrepreneur a une grande influence sur l'étendue du profit, tandis que la personne du prêteur n'influe que très peu ou pas du tout sur le taux de l'intérêt.

L'intérêt du capital est une relation de chose à chose, déterminée abstraction faite en quelque sorte des personnes. Le profit est une relation de personne à chose, la personne, c'est-à-dire ses qualités diverses, y joue un rôle prédominant.

Autant l'intérêt apparaît, dans un lieu déterminé et pour une période de moyenne étendue, comme presque uniforme, sinon comme absolument constant et stable, ne subissant que des fluctuations lentes et graduelles, en ce qui concerne, du moins,

les capitaux prêtés à long terme¹; autant le profit de l'entrepreneur se montre variable, agité, individuel².

Quant à la théorie qui ne voit dans le profit de l'entrepreneur qu'une sorte de salaire plus élevé que celui de l'ouvrier, elle est moins radicalement fautive, mais très incomplète.

Il est exact que, dans le profit de l'entrepreneur, entre comme premier élément la récompense de sa peine. Voici un homme qui, dans la généralité des cas, travaille autant, quoique autrement, qu'un ouvrier. Il devine, pressent, mesure les besoins de la société, il combine et rassemble tous les éléments de la production, il surveille la fabrication, il cherche les commandes ou le placement des articles produits. Son travail physique est parfois considérable en déplacements, voyages, recherches; son travail intellectuel a, chez les bons entrepreneurs, une intensité et une constance dont rien n'approche. Il a le cerveau toujours rempli du succès de son entreprise; il en est, en quelque sorte, obsédé. Tandis que l'ouvrier, après sa journée de huit, neuf ou dix heures, et tout le temps des jours fériés, a l'esprit libre et peut ne plus songer qu'à son ménage, à ses affections ou à ses distractions, la pensée de ses engagements et le soin de ses combinaisons industrielles ou commerciales n'abandonnent, pour ainsi dire, jamais l'entrepreneur. Ils l'assiègent la nuit, ils se représentent à lui le jour à ses heures de loisir.

Certes, un pareil travail, aussi varié, aussi prolongé, aussi ininterrompu même, vaut bien un salaire et le mot de salaire de direction (*Unternehmerlohn*) paraît, au premier abord, assez ingénieusement trouvé pour désigner la rémunération perçue

¹ Voir plus haut, pages 116 à 132, la façon diverse dont est affecté l'intérêt pour les prêts à court terme et ceux à long terme.

² Un auteur anglais, écrivain original, M. Mallock, dans un livre publié en 1894, s'est efforcé de démontrer que la part directrice, le rôle dominant dans la production, appartient beaucoup moins au capital qu'à l'élément qu'il appelle *ability*, la capacité. En réalité la théorie de M. Mallock est l'abandon des idées de l'ancienne école anglaise sur les profits du capital, pour les idées de l'école française.

par l'entrepreneur. Cependant, l'expression n'est que partiellement exacte. *Le salaire, comme on le verra plus loin, est une rémunération définie, précise, limitée, connue d'avance, irrévocablement acquise, pour un travail défini, précis, limité, connu d'avance et définitivement achevé. Or, cette peine en quelque sorte indéfinie, immesurable, ce concours illimité, cette responsabilité complète de l'entrepreneur, ne rentrent pas dans ces conditions; ils les dépassent de beaucoup.* Autre chose est le concours fourni par un directeur à gages qui, ne supportant pas, d'une manière illimitée, la responsabilité du résultat de l'entreprise, a de bien moindres soucis et jouit de beaucoup plus de liberté d'esprit. La différence est tellement grande entre l'entrepreneur et un directeur d'exploitation que, pour stimuler ce dernier et obtenir de lui tout le parti que comportent ses facultés, on est obligé, en général, de ne pas s'en tenir à lui allouer un salaire, un traitement, mais encore de l'intéresser aux bénéfices de l'entreprise, c'est-à-dire de le transformer, à un certain point de vue, partiellement en entrepreneur; même dans ce cas, le directeur de l'exploitation diffère de l'entrepreneur proprement dit; tout intéressé qu'il devienne aux bénéfices de l'entreprise, il n'en a pas la responsabilité complète, notamment sous le rapport des pertes et des conséquences possibles des pertes, la faillite, par exemple.

Le rôle de l'entrepreneur excède donc singulièrement celui d'un directeur, même intéressé aux bénéfices. Il entre, néanmoins, dans la rémunération d'un entrepreneur une récompense ou un traitement analogue à la récompense et au traitement moyen que la même personne pourrait gagner normalement si elle était simple directeur d'exploitation. Un homme établira toujours une comparaison entre ce qu'il pourra vraisemblablement gagner comme entrepreneur et ce qu'il gagnerait comme directeur, s'il a les facultés et se trouve dans les conditions requises pour une place de ce genre. Si ses émoluments probables comme entrepreneur ne lui paraissent pas devoir dépasser, même notablement, le traitement qu'il pourrait obtenir comme directeur dans une exploitation similaire, il

préfèrera vraisemblablement ce dernier poste quoiqu'il soit plus dépendant. On comprend donc qu'un certain nombre d'industriels et de commerçants, quand ils établissent leurs comptes, s'allouent, pour préciser les idées et mieux analyser les résultats, un traitement fictif, 6,000 francs, 8,000, 10,000 ou 12,000 francs par an, sommes qu'ils pourraient vraisemblablement gagner s'ils se faisaient employés ou directeurs d'usines; dans ce mode de comptabilité, on ne regarde avec raison comme profit réel que ce qui, dans les gains annuels de l'entrepreneur, déduction faite de l'intérêt normal du capital engagé, dépasse ce salaire et ce traitement de direction; mais il doit être entendu que c'est là seulement un des éléments partiels d'analyse et d'appréciation de ce que sont les bénéfices. A côté de cet élément, l'équivalent de ce que l'entrepreneur gagnerait comme directeur, il y a un élément d'une toute autre nature qui joue le rôle de beaucoup principal dans les bénéfices ou profits, surtout dans les grands profits ou les grands bénéfices.

La théorie qui assimile l'entrepreneur à un chef ouvrier, à un directeur ou à un ingénieur, ses bénéfices à un salaire de direction, a fait éclore quelques observations dont certaines sont exactes, au moins partiellement. On a fait remarquer que ce salaire de direction des entrepreneurs est affecté par certaines des causes qui affectent le salaire des ouvriers en général; on signale ainsi diverses influences qui s'exercent en commun sur les salaires des ouvriers et sur les bénéfices de la généralité des entreprises : 1° la concurrence des entrepreneurs entre eux a une incontestable action sur la moyenne des bénéfices; cette concurrence est déterminée en grande partie par la rareté ou la fréquence des aptitudes personnelles, soit morales, soit techniques pour la direction des entreprises, et notamment de telle ou telle entreprise; elle l'est aussi par l'abondance des capitaux, par leur degré de dissémination, par l'état du crédit et la possibilité aux hommes d'une certaine intelligence et moralité en même temps que d'une certaine préparation professionnelle, de se faire prêter des capitaux par

autrui, quand ils en manquent eux-mêmes¹. Dans un pays où tout le monde a reçu une instruction assez développée, où les capitaux sont très répandus, le crédit très facile, la concurrence entre les entrepreneurs sera très vive; les bénéfices auront une tendance à y être moins élevés que dans un pays où peu de personnes ont une instruction suffisante, un apprentissage professionnel théorique ou pratique assez développé, pour se faire commerçants ou industriels et où ceux, d'ailleurs, qui ne possèdent pas des capitaux rencontreraient beaucoup de difficultés à s'en faire avancer. En dehors des facultés strictement personnelles, il faut tenir compte des facultés ethniques qui varient beaucoup d'un peuple à un autre. Roscher s'est beaucoup étendu à leur description².

2° Les risques des entreprises accroîtront les profits moyens des entrepreneurs, de même que les risques d'un travail accroissent les salaires moyens d'un ouvrier. Personne ne se soucie d'être en proie au sentiment pénible d'un risque perpétuel et considérable. Il est possible peut-être que la bonne opinion qu'ont la plupart des hommes, non seulement de leur capacité, mais de leur « chance », comme on dit, atténuée, dans une certaine mesure, cet excédent des profits moyens dans les industries à gros risques sur les profits moyens des industries à risques ordinaires. Il n'en demeure pas moins vrai que, de cette circonstance et de la précédente, se combinant avec un élément qui sera exposé plus loin, il résulte que dans les industries anciennes, très répandues, très connues, se prêtant peu aux nouveautés et n'offrant qu'une dose moyenne d'aléas, les profits

¹ Dans notre *Essai sur la Répartition des Richesses*, nous sommes entré dans des développements à ce sujet (pages 300 à 307), et avons démontré que la moyenne des bénéfices industriels a et doit avoir une tendance à la baisse. Nous devons dire, cependant, qu'au moment où nous écrivions cet *Essai*, nous n'étions pas encore arrivé à formuler d'une façon aussi nette qu'on le verra plus loin les éléments des profits industriels; c'est seulement dans la quatrième édition de notre *Essai sur la Répartition des Richesses*, que nous avons introduit notre théorie nouvelle, d'une incontestable et très importante vérité à notre sens, sur l'élément principal des grands profits de certains entrepreneurs.

² Voir Roscher *Nationalökonomie*, page 505.

des entrepreneurs auront une tendance à être peu élevés ; c'est ce qui arrive pour la filature de coton et même pour les hauts-fourneaux en Angleterre. Les profits pourront, au contraire, être très élevés, parfois énormes, dans les industries nouvelles et peu connues, pour les hommes qui s'y engagent avec habileté, compétence et dans des circonstances favorables.

3^e Le désagrément soit physique, soit moral de certaines industries, sera compensé par une élévation plus grande des profits, ainsi que, dans le même cas, cette compensation se produit aussi pour les salaires. Il est clair, par exemple, que les entreprises de vidanges, de balayage, toutes celles qui entraîneraient des inconvénients mondains ou sociaux, à plus forte raison une déchéance morale, ne seront exécutées qu'autant qu'elles offriront des profits un peu plus amples que les industries plus élégantes ou mieux posées dans le monde.

Toutes ces remarques sont exactes, dans une très large mesure du moins. Il n'en est pas moins vrai que le mot de salaire de direction n'est pas le mot propre qui convienne à la rémunération de l'entrepreneur. Outre les différences que nous avons signalées plus haut, il y a encore celle-ci qui est essentielle : un salaire est une rétribution définitivement acquise, une fois le travail fourni ; un traitement est dans le même cas. Chaque semaine ou chaque mois, le salaire ou le traitement de l'ouvrier ou de l'employé lui appartient, sans qu'aucune circonstance postérieure puisse annuler son droit. En cas de faillite même, dans la plupart des pays, les salaires et les traitements des ouvriers et des employés sont privilégiés par rapport aux autres créances. Il en est tout autrement de ces bénéfices de l'entrepreneur que certaines personnes assimilent à un salaire de direction : ce prétendu salaire n'est jamais irrévocable, il n'apparaît comme légalement acquis qu'à l'expiration de l'exercice annuel, si les comptes de l'inventaire se soldent en bénéfices, c'est-à-dire en excédent de l'ensemble des recettes sur l'ensemble des dépenses. Si l'inventaire annuel, au contraire, le compte définitif de toutes les recettes et de

toutes les dépenses de l'année, fait ressortir un excédent des dépenses sur les recettes, alors l'entrepreneur a perdu toute sa peine pendant tous les mois écoulés ; il n'a droit à rien ; s'il s'est fait une allocation mensuelle, il doit la rapporter, ou s'il ne la rapporte pas, c'est aux dépens de son capital qui se trouvera ébréché d'autant. Il aura travaillé sans résultat pour lui-même ; les employés, auront gagné leur vie ; lui, n'aura pas gagné la sienne.

Il ne peut donc pas être question là d'un salaire de direction à proprement parler, mais tout au plus d'une indemnité de direction, suspendue aux résultats de l'entreprise et toujours révocable. Bien plus, en effet, même les bénéfices des années antérieures, tant que l'entrepreneur continue ses entreprises, ne sont pas à l'abri ; ils demeurent responsables, s'ils n'ont pas été dépensés, des résultats des années suivantes ; ils peuvent être absorbés par des pertes de beaucoup postérieures. La différence est donc essentielle entre ces bénéfices et un salaire ou un traitement.

Il y a dans les bénéfices ou, du moins, il peut s'y rencontrer et il s'y rencontre souvent un autre élément que l'intérêt du capital engagé, que l'indemnité contre les risques et que, d'autre part, l'indemnité de direction ou la rémunération de la peine prise par l'entrepreneur. Il y a un élément tout-à-fait différent qui s'affirme par l'extrême variété des bénéfices dans les différentes industries et dans les différents établissements pour des entrepreneurs d'égale assiduité et d'égale instruction technique. Cet autre élément qui est l'élément de beaucoup prédominant dans les profits considérables, il importe de le dégager avec netteté, parce que, directement ou indirectement, il exerce sur la production moderne une influence que rien n'égale.

LES BÉNÉFICES EXCEPTIONNELS DE CERTAINS ENTREPRENEURS SONT LE RÉSULTAT DE LA SUPÉRIORITÉ DE LEURS COMBINAISONS PROPRES SUR CELLES DE L'ENSEMBLE DE LEURS CONCURRENTS, ET DE LA DIMINUTION QU'ILS OBTIENNENT SUR LEUR PRIX DE REVIENT, OU D'UNE AMÉLIORATION DE QUALITÉ POUR LE MÊME PRIX DE REVIENT. — La production consiste dans un ensemble de combinaisons pour procurer

une certaine satisfaction à des besoins humains. Cet ensemble de combinaisons n'est jamais fixe et immuable. Il dépend d'une manière particulière de l'efficacité et de l'ingéniosité avec laquelle chaque producteur saura tirer parti de ses connaissances techniques, ou même les développer et les améliorer.

Dans un état donné de connaissances techniques et de ressources sociales, la société consent à payer à un prix déterminé les satisfactions ou les produits qui lui sont fournis par telle ou telle industrie. Le prix équivaut normalement (et sauf des oscillations momentanées) à la somme nécessaire pour rémunérer tous les frais normaux de fabrication, qui sont l'intérêt et l'amortissement du capital, les salaires d'ouvriers et employés, les matières premières dépensées, tout ce que l'on appelle les frais généraux et l'indemnité raisonnable pour les risques et les peines de l'entrepreneur d'industrie.

Or, les entrepreneurs ont des degrés d'habileté, de compétence, de génialité, si l'on veut, très différents. *Il advient que les entrepreneurs qui ont une grande activité, un grand talent, arrivent, soit par une surveillance très attentive, soit par de nouvelles combinaisons des tâches, soit par l'adoption de machines ou d'installations plus perfectionnées, soit par toutes autres circonstances, à pouvoir abaisser le prix de revient de leurs produits au-dessous du prix de revient général qui sert de base au prix de vente habituel.*

Quand un entrepreneur a eu ce mérite et ce bonheur, son profit peut s'accroître de toute la différence ou d'une grande partie de la différence entre son propre prix de revient et celui de ses rivaux.

Quelquefois, au lieu de provenir de l'infériorité du prix de revient dans un établissement relativement aux établissements concurrents, le grand profit industriel provient de ce que, pour un prix de revient identique, tel entrepreneur est parvenu à livrer des produits qui sont meilleurs, plus purs, plus perfectionnés que ceux de ses concurrents; cela lui assure une préférence, une clientèle double, triple ou décuple.

Voilà la source, la vraie source des grands profits industriels. C'est la réduction des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient habituels pour les marchandises analogues, ou bien c'est l'obtention d'une qualité supérieure de produits sans accroissement des prix de revient.

Voilà pourquoi les profits des entrepreneurs sont si variables, pourquoi aussi ils atteignent dans quelques cas rares des sommes énormes. Que dans une usine, on parvienne à fabriquer, sans détérioration de qualité, une pièce de toile à cinquante centimes de moins le mètre que ce n'est le cas dans les autres établissements, ou une tonne de fer à cinq ou six francs de moins, immédiatement les bénéfices pourront devenir immenses. Il en est de même s'il s'agit d'une amélioration de la qualité sans accroissement du prix de revient.

Ces gros bénéfices sont le fruit des combinaisons de l'entrepreneur, de la supériorité de ses combinaisons propres sur ceux de la généralité de ses concurrents. Telle est la loi des gros profits industriels.

Peu importe que ce soit l'entrepreneur lui-même qui ait combiné ou qu'il ait su simplement, par la dextérité de son intelligence, par sa rapidité de conception et qu'il ait osé, par une hardiesse naturelle, appliquer les heureuses combinaisons d'autrui. Dans les fonctions essentielles de l'entrepreneur rentre le choix non seulement des matériaux, des installations, des machines et des ouvriers, mais de tous ses employés et collaborateurs. *Il est un metteur en œuvre aussi bien de facultés humaines que de matières brutes.* Il n'a pas besoin d'être personnellement ingénieur, inventeur; ce qu'il faut, c'est que, soit par lui-même, soit par les hommes qu'il recrute, il sache donner à chaque instant à la production l'organisation la plus efficace; il convient qu'il ait le don de l'adaptation fructueuse. Il en est récompensé, suivant le degré où il le possède et la façon dont il l'applique; quand il sait s'en servir d'une manière exceptionnellement productive, il en tire des profits énormes; il est juste qu'il en soit ainsi, car les services qu'il rend à la société, par cet abaissement du prix de

revient ou cette amélioration de la qualité, sont encore bien plus considérables que ceux qu'il se rend à lui-même.

LES BÉNÉFICES EXCEPTIONNELS DE CERTAINS ENTREPRENEURS SONT LA PREUVE ET LE RÉSULTAT D'UN GAIN CONSIDÉRABLE POUR L'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ.— ILS SONT, POUR CELLE-CI, LE POINT DE DÉPART DE TOUTE UNE SÉRIE DE GAINS NOUVEAUX. — La généralité des entrepreneurs fait des profits modestes, à peine suffisants, au-delà de l'intérêt habituel du capital, pour servir une indemnité équitable contre les risques et cette sorte de rémunération pour la peine prise, le temps employé, les connaissances acquises, rémunération que, dans un langage qui n'a pas de précision scientifique, on a appelé le salaire de direction. Certains entrepreneurs, et le nombre n'en est pas mince, se ruinent. D'autre part, il advient que quelques entrepreneurs font des bénéfices colossaux et, quand ils ne les dépensent pas chaque année, arrivent à se constituer des fortunes énormes.

Beaucoup de personnes sont frappés de cette très grande inégalité, et certaines se l'expliquent malaisément; on est parfois porté à croire que ces très gros bénéfices de quelques entrepreneurs sont acquis aux dépens de la société.

Il n'en est rien. *Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs, sous le régime de liberté et de concurrence, ne sont nullement acquis aux dépens de la société; ils sont, au contraire, la preuve que la société est en gain.* La perte, pour l'entrepreneur indique que la société, elle-même, est en perte, c'est-à-dire que les satisfactions ou les produits qu'on lui offre ne valent pas l'ensemble des efforts faits pour les lui procurer. *Le très grand profit de certains entrepreneurs, d'autre part, indique la mesure où les efforts dépensés, soit dans son établissement, soit par sa méthode, pour procurer à la société certains produits ou certaines satisfactions, restent au-dessous des efforts nécessaires dans les autres établissements analogues ou par les méthodes précédemment suivies.*

Que Bessemer, par exemple, fasse une fortune de 25 à 30 millions de francs en diminuant le prix de fabrication de l'acier, ce n'est pas aux dépens de la société qu'il conquiert

ces 25 à 30 millions; au contraire, la société a beaucoup plus profité encore que lui de son activité industrielle puisque, par sa capacité et ses découvertes, il a fait baisser d'une façon universelle l'ensemble des frais nécessaires à la production de l'acier, qu'il a rendu celui-ci plus résistant et qu'il en a ainsi répandu l'usage. Rien qu'en France, on produit, à l'heure présente, plus de 500,000 tonnes par an d'acier Bessemer, et la production française ne paraît pas représenter plus du vingtième de la production du monde. Ce serait donc une dizaine de millions de tonnes d'acier Bessemer qui se fabriquerait annuellement dans l'univers. D'autre part, depuis 1860, époque qui précéda de peu l'introduction de cette méthode nouvelle, le prix moyen de l'acier en France est tombé de 667 francs fort au-dessous de 200; n'attribuons que le tiers, si l'on veut, de cet écart à la méthode de Bessemer, ce serait encore 150 francs par tonne, soit pour les 10 millions de tonnes produites annuellement dans le monde, une économie de 1 milliard et demi. Ainsi, la fortune totale de 25 à 30 millions de francs faite par Bessemer représenterait à peine 2 p. 100 du gain que le monde réalise grâce à lui en une seule année. Or, comme voilà trente ans que le procédé est inventé, tout en tenant compte de ce que la production de l'acier Bessemer était au début moindre qu'aujourd'hui, on peut admettre qu'au moins 150 millions de tonnes d'acier ont été faites déjà dans le monde par son procédé et que, à 150 francs d'économie en moyenne par tonne, Bessemer a fait réaliser au monde 22 milliards et demi d'économies; la fortune de 25 à 30 millions qu'on lui attribue représente sur ce chiffre colossal à peine $1 \frac{1}{4}$ à $1 \frac{1}{2}$ p. 1,000, c'est-à-dire guère plus que ce que prend n'importe quel courtier pour l'opération la plus simple d'achat et de vente. La grosse fortune réalisée par Bessemer est donc la preuve du gain mille fois plus considérable qu'il a procuré à la société.

On pourrait prendre beaucoup d'autres exemples; en voici un second: on attribue au chimiste suédois Nobel qui inventa il y a quelque vingt-cinq ans, la dynamite, c'est-à-dire le procédé

pour se servir avec peu de danger de la nitrocyérine, une fortune qui serait également d'une trentaine de millions; le public aime toujours les chiffres ronds dans l'idée qu'il se fait de la fortune des gens. Supposons que cette attribution soit exacte. Il se produit, à l'heure actuelle, en France chaque année 1,100,000 à 1,200,000 kilogrammes de dynamite; on en fabrique en Espagne près du double, et on peut évaluer à au moins 20 millions de kilogrammes la production du monde. Or voici déjà un quart de siècle que les choses vont de ce train; ce serait donc 500 millions de kilogrammes de dynamite qui auraient été fabriqués depuis l'invention de Nobel; mais comme aux débuts la production était moindre, on peut ne compter que 300 millions de kilogrammes; on ne peut pas estimer à moins de 3 ou 4 francs l'avantage industriel que représente le kilogramme de dynamite relativement à la poudre dont on se servait pour obtenir le même effet; ce serait donc 900 à 1,200 millions de francs que le procédé de Nobel aurait épargnés déjà aux sociétés civilisées; la fortune d'une trentaine de millions qu'il a recueillie de ce chef représenterait 3 à 3 1/2 p. 100 au plus du gain que l'industrie générale du monde en aurait retiré; or, ce gain continue d'une manière ininterrompue et même d'une façon croissante pour la société, tandis que, par les raisons que l'on verra tout à l'heure, il diminue progressivement pour l'inventeur.

On dira peut-être que, en l'absence de Bessemer ou de Nobel, quelque autre esprit ingénieux et perspicace aurait découvert et vulgarisé soit ce procédé pour la fabrication de l'acier, soit cette méthode pour l'emploi de la nitroglycérine; certainement, au cours des temps, il en eût été ainsi; mais peut-être un quart de siècle, un demi-siècle ou un siècle plus tard; en tout cas, le bénéfice que retire l'inventeur et qui, si colossal qu'il paraisse d'une façon absolue, est une proportion minime du gain réalisé par la société tout entière, stimule singulièrement les recherches, l'amélioration des procédés et des méthodes usités et aide puissamment à la rapidité de la vulgarisation des progrès techniques.

Les bénéfices exceptionnels de certains entrepreneurs sont une très légère prime passagère au moyen de laquelle la société obtient un gain énorme et permanent. Comme toujours, c'est l'instinct même et la nature des choses qui ont fait éclore cette organisation ; la raison et la réflexion survenant, comme toujours aussi à *posteriori*, en démontrent à la fois l'utilité et l'équité.

Il ne faudrait pas croire que les réflexions précédentes s'appliquent uniquement à des inventeurs. Nous avons pris deux d'entre eux pour *illustrer*, comme on dit, par des exemples frappants et positifs, une observation qui a des applications infinies. Tous les entrepreneurs géniaux et obtenant des succès pratiques, dans des situations plus obscures et plus restreintes, rentrent dans le cas de ces inventeurs.

Que, dans une sphère plus modeste, et sans arriver à une renommée éclatante, tel fabricant de toiles ou de quincaillerie soit parvenu à force de surveillance et de méditation, ou grâce à la génialité primesautière de son esprit, par d'heureuses combinaisons des tâches, par un habile choix ou un meilleur usage des matières premières, par l'amélioration d'un détail quelconque de la fabrication, à abaisser dans son établissement le prix de ses articles, ne serait-ce que de 15 ou 20 centimes le mètre ou le kilogramme au-dessous du prix de ses concurrents, il fera de gros profits et arrivera à une grande fortune ; mais, *est-ce aux dépens de la société que ces bénéfices considérables seront acquis ? Pas le moins du monde, puisqu'ils résulteront simplement de l'infériorité des prix de revient de fabrication dans tel établissement, par rapport au prix de revient des établissements concurrents.*

Le gros profit est le résultat d'une chasse heureuse au progrès, sous le régime de la liberté et de la pleine concurrence, bien entendu. Voilà pourquoi la classe des entrepreneurs d'industrie de commerce et de culture, quand on la considère dans ceux qui la représentent le mieux, est si active, si ingénieuse, si éveillée et si souvent inquiète. Chaque entrepreneur cherche à supplanter ses concurrents en faisant des produits, soit plus

goûtés, soit plus parfaits, soit à un moindre prix de revient ; et l'on n'arrive jamais à des bénéfices notables que lorsqu'on est parvenu à assurer à ses produits un avantage sensible, soit de qualité, soit de bon marché, par rapport à tous les produits analogues.

Soit l'esprit d'invention qui peut se porter sur de petits détails utiles, de même que sur de grandes choses, soit tout au moins et encore plus fréquemment l'esprit de combinaison qui sait diminuer les rouages, mieux utiliser les forces, diviser et répartir plus efficacement ou plus ingénieusement les tâches, perfectionner les méthodes, améliorer les installations ou les machines, voilà les sources des gros profits de certains entrepreneurs, et la société y gagne infiniment plus que ces entrepreneurs eux-mêmes.

Les bénéfices exceptionnels sont dûs à l'application plus parfaite dans un établissement que dans la généralité des autres du principe de la moindre action.

La génialité de l'entrepreneur peut, d'ailleurs, se manifester de la façon la plus variée. Son talent peut se décomposer en deux parties principales : la capacité commerciale et la capacité industrielle. La capacité commerciale consiste à bien acheter et à bien vendre ; ce n'est pas seulement affaire de soin et d'application, mais de tact et d'intuition ; acheter les matières premières là où elles sont les meilleures et les moins chères, découvrir de nouveaux marchés d'approvisionnement où les conditions soient plus favorables que sur les marchés anciens, bien vendre les produits, dans les moments et les lieux où ils ont le plus de valeur, découvrir de nouveaux débouchés, soit à l'étranger, soit parmi de nouvelles couches d'acheteurs. Il faut aussi deviner les besoins de la société dans son évolution constante, en suivre les fluctuations, modifier les produits suivant que les goûts eux-mêmes viennent à changer, se rendre compte de toutes les transformations sociales, économiques et techniques, qui peuvent influer sur la demande. Ces qualités, que l'instruction et l'apprentissage peuvent aider dans une certaine mesure, mais qu'ils ne suppléent pas, le commun des entrepreneurs ne les possède

qu'à un degré modique ; ils cherchent alors à se régler sur ceux qui les ont à un degré éminent ; ceux-ci, grâce à l'antériorité et aux avantages divers que leur assurent leur supériorité commerciale, sont en état de recueillir de gros bénéfices ; ils servent de guide à tous les entrepreneurs ordinaires, qui prennent exemple sur eux.

Il en va de même de la capacité industrielle. Celle-ci consiste à combiner avec le plus d'efficacité possible les entreprises pour la fabrication des produits utiles ou agréables à l'homme : organiser les installations, les locaux, les machines, fixer le degré de la division du travail, répartir, conduire, coordonner les unes avec les autres les équipes d'ouvriers, régler les frais généraux, toutes les tâches en un mot, de façon que le résultat industriel soit atteint avec le minimum de frais de toute sorte que permet l'état des connaissances techniques. Les quelques entrepreneurs qui possèdent à un très haut degré cette capacité industrielle peuvent aussi réaliser de très gros bénéfices, au grand avantage de la société dans son ensemble et en servant d'initiateurs pour tous les autres entrepreneurs de la même industrie.

Il importe maintenant d'étudier *le procédé par lequel les heureuses combinaisons que réalisent les entrepreneurs les plus habiles tendent à se généraliser rapidement dans tout l'ensemble de la société.*

Les gros profits, nous l'avons dit, proviennent de la diminution des prix de revient dans un établissement déterminé au-dessous des prix de revient dans les autres établissements analogues, ou bien encore de l'obtention, sans élévation du prix de revient, de marchandises d'une qualité supérieure à celles de même nature qui sont produites avec les mêmes frais dans les autres établissements. La première de ces deux causes des gros profits est la plus fréquente. L'industriel qui, par l'efficacité de ses combinaisons, a conquis cet avantage d'obtenir un moindre prix de revient que ses concurrents peut maintenir le prix de vente semblable à ceux de ses confrères ; alors il réalise sur chaque unité vendue un plus gros profit

que ceux-ci, mais son débouché n'a pas de raison de s'étendre, ni son chiffre d'affaires de s'élever. Il peut, d'autre part, s'il le préfère, ayant un prix de revient moindre que ses concurrents, abaisser son prix de vente; dans ce cas, il détournera et attirera à lui une partie toujours croissante de la clientèle de ses concurrents; son débouché augmentera considérablement et suscitera l'augmentation de sa production; celle-ci trouvera une nouvelle cause d'abaissement du prix de revient dans la répartition des frais généraux sur un beaucoup plus grand nombre d'unités produites. La réduction du prix de vente provoquera, d'autre part, chez le consommateur un nouvel accroissement des commandes ou des achats. Par une répercussion et un enchaînement de causes, l'industriel habile, dont les combinaisons seront parvenues à diminuer le prix de revient dans son établissement au-dessous de ceux de tous les établissements similaires, verra donc sa clientèle prodigieusement grandir, ses bénéfices considérablement s'élever, même en ne gagnant pas davantage sur chaque unité produite. En même temps les consommateurs participeront, par la baisse des prix, aux heureux effets de l'esprit de combinaison de cet industriel habile.

Neuf fois sur dix, l'entrepreneur qui sera parvenu à établir chez lui un prix de revient moindre que celui de ses concurrents voudra baisser ses prix pour augmenter sa clientèle à leurs dépens. *Il y a, en effet, deux maximes commerciales, l'ancienne maxime et la maxime moderne: l'ancienne qui consistait à gagner le plus possible sur chaque unité produite, quitte à restreindre le nombre de ces unités; la moderne, qui consiste à se contenter d'un petit gain sur chaque unité, mais en multipliant au maximum le chiffre des unités.* L'expérience universelle a prouvé que cette seconde maxime est très supérieure à l'ancienne¹ et conduit à des bénéfices beaucoup plus considé-

¹ L'exemple le plus frappant de l'ancienne maxime commerciale est celui de la Compagnie Hollandaise des Indes qui limitait la production des épices dans les îles de l'Océan Indien et, dans certains cas détruisait même une partie de la récolte, pour obtenir de plus hauts prix sur le

rables, du moins pour les marchandises communes. Aussi sera-t-elle suivie par la généralité des entrepreneurs intelligents. Elle est, d'ailleurs, la plus conforme à l'orgueil commercial, à cet amour-propre qui trouve sa satisfaction dans un énorme développement d'affaires, dans un grand manie-ment de marchandises ou de personnel. Or, l'orgueil profes-sionnel et l'amour-propre tiennent une place dans le cœur de la plupart des hommes, même des plus positifs; ils y vont de compagnie avec le désir du lucre et parfois soit tempèrent, soit modifient cette dernière passion.

L'entrepreneur habile, doué d'un très grand pouvoir de combinaison, attirant à lui, par la diminution de ses prix de vente qui suit de près la diminution de son prix de revient, une part croissante de la clientèle aux dépens de ses concu-rens moins habiles, ceux-ci qui voient réduire progressive-ment le chiffre de leurs affaires et celui de leurs bénéfics, s'alarment; ils réexaminent, revisent toutes leurs conditions de production. Les plus avisés et les plus diligents recherchent anxieusement les causes de la supériorité de leur rival; leur observation attentive et passionnée finit par les deviner ou les comprendre; ils appliquent alors chez eux les méthodes nou-velles, les procédés perfectionnés, qui ont conféré une si grande supériorité à celui qui le premier les avait introduits. L'esprit d'imitation, si naturel à l'homme, stimulé par la nécessité du perfectionnement pour éviter la déchéance ou la ruine, pousse ainsi les industriels qui ont quelque diligence

reste. (Voir notre *Colonisation chez les peuples modernes*, 4^e édition). Cette pratique se retrouve encore, à l'heure présente, dans la conduite de cer-tains producteurs d'objets de grands luxe. Ainsi la célèbre Compagnie De Beers, qui possède les principales mines de diamant de la région du Cap, limite strictement sa production et même achète toutes les mines rivales un peu productives, non pour les exploiter, mais pour les fermer, afin d'empêcher le prix des diamants de trop baisser. Mais cette pratique anti-naturelle et antisociale est abandonnée depuis longtemps pour les objets d'un usage général. Tous les bons juges estiment qu'il y a beaucoup plus à gagner pour ceux-ci dans une extension considérable du débouché avec une réduction de prix que dans une réduction du débouché avec une élé-vation de prix.

et quelque faculté d'assimilation et d'adaptation à reproduire chez eux tous les perfectionnements, toutes les combinaisons, qui ont été la cause des grands profits de l'un de leurs concurrents.

C'est de cette façon que les gros profits sont, non seulement une récompense individuelle légitime, mais le plus puissant agent de la vulgarisation des bonnes méthodes et de la propagation du progrès.

De là vient que ces gros profits sont toujours de nature périssable. La supériorité industrielle, toute différente de la supériorité naturelle, est précaire ; elle doit être défendue par les mêmes moyens qui ont servi à l'acquérir : la vigilance, l'esprit d'invention et de combinaison. De là vient aussi la baisse graduelle du prix des produits dans les industries où les inventions se succèdent, dans celles également où l'esprit de combinaison peut se donner carrière : l'acier tombe de 864 francs la tonne, en 1855, à 150 ou 160 francs la tonne, parfois même moins, de 1890 à 1893 ; de même le tulle est au dixième, parfois au centième, du prix d'il y a un siècle.

Les industriels ordinaires, ceux qui ne parviennent pas à introduire des premiers quelque combinaison abaissant le prix de revient ou améliorant la qualité, n'obtiennent que des profits médiocres, qui compensent simplement les risques courus et fournissent tout au plus, au delà de l'intérêt usuel des capitaux, une modique indemnité pour le travail de direction. Ainsi s'explique que les industries connues, anciennes et stables, fournissent de beaucoup moindres bénéfices que ceux que des esprits à la fois entreprenants, judicieux, inventifs, parviennent à obtenir d'industries nouvelles et moins connues.

ABSURDITÉ DES EXPLICATIONS SOCIALISTES DU RÔLE DE L'ENTREPRENEUR. — Les écrivains socialistes, Proudhon en France, Rodbertus et Karl Marx en Allemagne, ont imaginé des explications tout à fait enfantines du profit de l'entrepreneur. D'après Proudhon, qu'en cela Karl Marx a copié, comme sur beaucoup d'autres points, sans le citer, les entrepreneurs d'industrie auraient confisqué à leur profit l'excédent de producti-

tivité de la force collective sur les forces individuelles additionnées qui composent cette force collective ; ou bien encore les entrepreneurs d'industrie se seraient approprié, à leur avantage exclusif, les découvertes de la science. Ainsi, de ce que le concours méthodiquement organisé de beaucoup d'hommes, dans une même opération industrielle, produit beaucoup plus que ne le ferait le travail isolé, dispersé et incohérent, de tous ces mêmes hommes, de ce que la division du travail, les machines, la connaissance de certaines lois physiques et chimiques augmentent le résultat productif du travail humain, de là naîtrait, d'après Proudhon, le profit de l'entrepreneur d'industrie¹.

C'est la même pensée, sans doute, qu'avait Rodbertus quand il écrivait que le gain de l'entrepreneur est la partie que celui-ci s'attribue du travail de l'ouvrier grâce à la supériorité de la situation sociale qu'il occupe. Karl Marx, reprenant les arguments de ses prédécesseurs, en y ajoutant de nouvelles subtilités, soutient que « le bénéfice » ou « la plus-value » vient de ce que l'entrepreneur achète le travail de l'ouvrier, la force de travail (*Arbeitskraft*) à sa valeur d'échange, qui consiste uniquement dans les subsistances nécessaires à la vie de l'ouvrier et à sa propagation, et qu'il en tire toute la valeur en usage, c'est-à-dire toute la force productive, laquelle, grâce aux progrès des sciences appliquées, fournit beaucoup plus que ce qui est nécessaire à l'ouvrier pour subsister. Cet excédent, qu'il nomme la plus-value (*Mehrwerth*), et qui constitue à la fois l'intérêt du capital et le profit de l'entrepreneur, serait simplement du travail fourni par l'ouvrier et qui ne lui aurait pas été payé. Développant cette formule de leur maître, certains disciples français de Karl Marx spécifient pour chaque

¹ On n'a pas fait suffisamment ressortir le plagiat dont Karl Marx s'est rendu coupable envers Proudhon. Dans son ouvrage *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag in geschichtlicher Darstellung* (Stuttgart, 1886), le professeur Menger, de Vienne, consacre bien un chapitre à Proudhon, comme précurseur de Rodbertus et de Marx ; mais ce n'est pas seulement un précurseur qu'il a été pour ceux-ci, c'est tout le noyau de leur critique du capital qu'il leur a fourni. Voir ses *Contradictions économiques*.

industrie la quantité de travail non payé ou de *corvée* que l'ouvrier est forcé de fournir et que s'attribue l'entrepreneur, et ils arrivent à fixer à cinq ou six heures par journée, quelquefois à plus, c'est-à-dire au moins à la moitié de la journée, la quantité de ce travail non payé, que l'entrepreneur ou le capitaliste s'approprierait, de ce travail extorqué, d'après la théorie collectiviste.

Nous avons ailleurs réfuté en détail cette doctrine. Nous renvoyons le lecteur à notre ouvrage sur le *Collectivisme*¹. Ici, il nous suffira de quelques mots pour dissiper ces chimères. Karl Marx considère encore le patron, l'entrepreneur d'industrie, comme un simple surveillant, un garde-chiourme, qui extrait de l'ouvrier le maximum de travail.

Ce serait singulièrement simplifier le rôle de l'entrepreneur. Prenez les meilleurs gardes-chiourmes des deux mondes, mettez-les à la tête des industries les plus simples, il est à parier que la plupart feront faillite. Si ces explications socialistes du bénéfice de l'entrepreneur étaient vraies, si ceux-ci appropriaient simplement à leur profit exclusif la supériorité du travail combiné sur le travail isolé ou les progrès de la science, tous les entrepreneurs devraient réussir. *L'expérience prouve, au contraire, que sur dix entrepreneurs d'industrie ou de commerce, il en est deux ou trois qui tombent en faillite ou en déconfiture, cinq à six qui trouvent seulement le moyen de vivre en ayant une modeste rémunération de leur peine et en conservant leur avoir ou en ne l'accroissant que très légèrement, et tout au plus un ou deux qui font une fortune de quelque importance.* Depuis dix ans le chiffre des patentables, déduction faite de ceux qui exercent des professions libérales, n'atteint pas 1,600,000; or, dans les six années de la période 1881 à 1886, il a été déclaré 45,424 faillites, soit 7,550 par an. On ne peut guère estimer à moins de vingt-cinq années la carrière d'un entrepreneur, il faut donc multiplier le chiffre annuel des faillites par 25; l'on a ainsi 188,750 faillites pour moins

¹ Voir notre *Collectivisme, examen critique du nouveau socialisme*, édition.

de 1,600,000 entrepreneurs de commerce et d'industrie, soit plus de 10 p. 100; on peut admettre que le nombre des déconfitures, c'est-à-dire des ruines qui, par diverses circonstances, n'aboutissent pas à une déclaration de faillite, sont aussi nombreuses; la proportion que nous donnions de deux faillites ou déconfitures par dix industriels ou commerçants est ainsi justifiée; parmi les huit autres l'observation prouve qu'un certain nombre ont amoindri leur fortune sans aboutir à la faillite ou à la déconfiture, et que d'autres ne l'ont guère augmentée.

Ces chiffres démontrent que *le bénéfice de l'entrepreneur ne peut pas avoir une origine automatique, comme celle que lui attribuent les socialistes, qu'il a une cause purement personnelle, tenant aux facultés mêmes de la personne.* D'un autre côté, la baisse énorme du prix des marchandises dont la production s'est perfectionnée témoigne qu'il n'est pas donné aux industriels de s'approprier, à leur profit exclusif, les résultats des progrès de la science¹. La concurrence les en empêche.

C'est une autre erreur des socialistes de prétendre que le profit de l'entrepreneur n'est acquis qu'aux dépens des ouvriers, l'entrepreneur qui réalise le plus de profit étant celui qui parvient à réduire au taux le plus bas les salaires dans son établissement. Cette conception va à l'encontre à la fois de la doctrine moderne relative aux salaires et de la pratique universellement suivie par les peuples les plus compétents en industrie et les plus industriellement prospères, les Anglais et les Américains notamment. On verra dans les chapitres qui suivent qu'il n'y a de travail très productif que celui qui est bien rémunéré, et que les chétifs salaires ne sont pas une cause habituelle de hauts profits.

Ce qui est exact, c'est que l'un des éléments principaux des grands profits, c'est l'art, par des combinaisons heureuses, de tirer le meilleur parti possible, dans un état donné des con-

¹ Voir plus haut (p. 205), les exemples que nous avons donnés pour les prix de l'acier, du tulle, etc. On pourrait les multiplier à l'infinie.

naissances techniques, aussi bien du travail des ouvriers que des installations, des machines et des matières premières. Mais cet art des combinaisons, qui est l'un des facteurs importants des profits exceptionnels de certains entrepreneurs, n'implique pour l'ouvrier aucune réduction de salaire, ni aucun accroissement de fatigue; il peut même fréquemment apporter à l'ouvrier une augmentation de celui-là et une diminution de celle-ci. Les agencements ingénieux qui rendent le travail plus efficace, par une meilleure utilisation des efforts, sont, d'ordinaire, aussi favorables au travailleur qu'au patron lui-même.

En résumé, *le profit de l'entrepreneur n'est acquis ni aux dépens des ouvriers, ni aux dépens des consommateurs. Les gros profits sont obtenus aux dépens des efforts moyens jusque-là nécessaires pour la production d'un article de qualité déterminée. Les consommateurs finissent, et en général au bout d'un temps assez court, dix, quinze, vingt années, par être les seuls bénéficiaires de l'intégralité des avantages que procurent les inventions, les combinaisons perfectionnées, les méthodes heureuses qu'introduisent les entrepreneurs les plus habiles et dont ceux-ci n'ont que le profit partiel et momentané. Le profit de l'entrepreneur tient ainsi étroitement à sa personne même; il est essentiellement variable, précaire et périssable.*

De ce que le profit de l'entrepreneur tient aux facultés même de la personne, il résulte que dans les sociétés anonymes industrielles où la personne de l'entrepreneur est, en quelque sorte, collective et dispersée en des centièmes ou des millièmes d'individus, on a beaucoup de peine à obtenir des résultats aussi favorables et aussi durables que dans les sociétés individuelles bien conduites; on ne peut y arriver qu'en concentrant en quelque sorte fictivement la personne de l'entrepreneur dans un conseil d'administration peu nombreux, souvent même dans un administrateur délégué, auquel on s'efforce, par une très large et très libérale participation aux résultats nets de l'entreprise, de créer une situation qui se rapproche de celle de l'entrepreneur individuel.

TENDANCE A LA BAISSÉ DES PROFITS MOYENS DES ENTREPRENEURS. — Comme le taux de l'intérêt, les profits moyens des entrepreneurs dans un pays de vieille civilisation, ont une tendance à diminuer graduellement¹. Il y a trente ou quarante ans, on parlait souvent de profits de 12, 15 ou 20 p. 100 du capital employé. Un profit de 10 p. 100 paraissait à peine suffisant. Aujourd'hui on le considère comme très beau ; 7 ou 8 p. 100 ne semblent pas médiocres ; même 6 p. 100 paraissent un assez bon résultat. En Angleterre, dans certaines industries, anciennes et bien connues, comme la filature du coton, tous amortissements déduits ainsi que toutes réserves, un profit de 5 p. 100 y compris l'intérêt du capital, laissant par conséquent 2 à 2 1/2 p. 100 nets au delà de l'intérêt que rapportent les placements de toute première sécurité, en Consolidés britanniques par exemple, est regardé comme fort acceptable.

Les causes de la baisse des profits sont nombreuses. On peut citer les suivantes : 1° la baisse du taux de l'intérêt y contribue en diminuant le nombre des rentiers et des oisifs et en portant les capitalistes à employer eux-mêmes leurs capitaux pour tâcher de leur faire produire un peu plus que le taux misérable qu'ils en obtiennent en les prêtant ; 2° la civilisation augmente la considération dont jouit la classe des industriels et des commerçants et suscite dans ces professions réhabilitées une concurrence plus ardente ; 3° la civilisation rend plus communes les qualités intellectuelles et morales, en même temps que les conditions matérielles et techniques, nécessaires pour la pratique de l'industrie et du commerce ; en disséminant la fortune, en vulgarisant le crédit, en propageant l'instruction à tous les degrés, elle met beaucoup plus de personnes à même d'entrer dans ces carrières et y développe encore la concurrence déjà accrue par la cause qui précède ; 4° les risques industriels et commerciaux deviennent moindres, du moins dans les industries anciennes,

¹ Sur la concurrence se reporter au tome 1^{er}, pp. 624-675.

les procédés et les méthodes sont mieux connus, ce qui tend à réduire les bénéfices. Les procédés nouveaux et les méthodes nouvelles se généralisent beaucoup plus rapidement qu'autrefois.

Ces observations s'appliquent au taux moyen des profits. Aussi devient-il chaque jour plus difficile et plus rare de faire de grandes et rapides fortunes dans l'industrie ou dans le commerce. Les gains de l'ensemble de la classe des industriels et des commerçants ont une tendance à croître moins rapidement que l'ensemble du revenu national; ils tendent à représenter dans ce revenu une part décroissante.

Il subsiste, cependant, des situations exceptionnelles : de très gros profits se représenteront toujours pour certains entrepreneurs particulièrement habiles et particulièrement heureux, dans les cas que nous avons indiqués plus haut : quand un industriel trouve un produit nouveau, dans des conditions de prix et d'adaptation aux goûts du public, qui lui permettent de lui assurer un vaste débouché; quand il réussit, par quelque perfectionnement ou par une plus exacte correspondance aux besoins de la plupart des consommateurs, à faire adopter son produit propre, sa marque, de préférence aux produits similaires; quand, enfin et surtout, il parvient, au moyen de combinaisons qui peuvent être très diverses, à réduire le prix de revient de ses produits au-dessous de celui de ses concurrents. Dans ces divers cas, les profits peuvent être considérables, parfois énormes. Mais ces exceptions n'empêchent pas que le taux moyen des profits n'ait une tendance à diminuer avec le développement de la civilisation. Il va de soi que, pas plus que le taux de l'intérêt, il ne saurait tomber à rien, puisque tout principe et tout motif d'activité pour la classe des entrepreneurs disparaîtraient¹.

¹ Pour de plus amples détails sur les profits de l'entrepreneur, de même que sur ceux des différentes classes de la société, et sous la réserve des observations faites plus haut, pages 194-202, consulter notre *Essai sur la Répartition des richesses*, 3^e édition, pp. 288-314.

CHAPITRE X

LA PART DE L'OUVRIER DANS LA RÉPARTITION. — LA THÉORIE DU SALAIRE. — LA NATURE DE CE CONTRAT

Le producteur isolé ou petit producteur autonome. Il ne peut être la règle dans l'ensemble de la production.

Nature et généralité du salaire.

Le salaire est né de la nature des choses et sera maintenu par elle pour la plupart des occupations humaines.

Avantages respectifs du contrat de salaire pour l'ouvrier et pour l'entrepreneur.

La souplesse du contrat de salaire : modalités et combinaisons auxquelles il se prête.

Le salaire progressif. Exemples divers de son application.

Autres exemples de salaires perfectionnés.

Classification des diverses méthodes de salaires.

Avantages et inconvénients des diverses formes et modalités du salaire.

Les modalités infinies du salaire témoignent de l'universalité et de la nécessité de ce système de rémunération. — Le salaire et la coopération.

LE PRODUCTEUR ISOLÉ OU PETIT PRODUCTEUR AUTONOME. — IL NE PEUT ÊTRE LA RÈGLE DANS L'ENSEMBLE DE LA PRODUCTION. — On pourrait concevoir un état de choses où chaque homme fût le centre, le chef, l'arbitre absolu de sa propre production. Chacun posséderait l'ensemble de ce que les Anglais appellent les *requisites of production*, les éléments nécessaires de la production, toutes les choses qui lui sont indispensables, à savoir les instruments, les installations, les matériaux, les subsistances pour vivre jusqu'à l'achèvement ou plutôt jusqu'à la vente du produit. Il y aurait ainsi autant de producteurs autonomes, pour employer une expression assez heureuse des Allemands, que d'hommes ou de femmes adultes, ou tout au

moins que de familles. Chacun de ces petits producteurs autonomes travaillerait suivant ses lumières, sous sa seule responsabilité, à ses risques et périls. Il réunirait ainsi les trois situations d'ouvrier, de capitaliste en tant qu'il posséderait quelques capitaux (instruments, installations, matières premières, subsistances), et d'entrepreneur en tant qu'il aurait la conception de la production et qu'il en assumerait tous les aléas favorables et défavorables. La rémunération de ces petits producteurs autonomes se composerait d'abord de ceux de leurs propres produits qu'ils consommeraient en nature, ensuite de l'excédent du prix de leurs ventes sur les quelques achats qu'ils auraient dû faire pour leur production; et cette rémunération comprendrait implicitement et sans distinction formelle : l'intérêt du capital, le profit de l'entrepreneur, dans certains cas la rente de la terre, et enfin le prix du travail.

Il n'échappe à personne que cette conception est purement théorique. Elle supposerait un degré très rudimentaire de combinaison du travail, une presque complète uniformité d'aptitudes entre les hommes et une égalité chez tous de puissance ou d'impuissance de capitalisation. La civilisation, avec ses moyens de production si divers, si compliqués, si variables, avec les initiatives énergiques et soudaines qu'elle suscite et qui lui sont nécessaires, les capitaux gigantesques dont elle favorise la formation et du concours desquels elle ne saurait se passer, n'est pas conciliable avec l'état de morcellement que suppose la situation qu'on vient de décrire.

Le producteur individuel ou familial isolé existe bien encore dans certaines branches de l'activité humaine : le paysan propriétaire en est un des types; le petit artisan en est un autre. On peut dire que jamais ils ne disparaîtront, parce qu'il y aura toujours dans l'organisme social, si ample et si varié, une place pour certains producteurs de cette catégorie, place secondaire, toutefois, autant qu'on en peut juger¹. Mais ils ne formeront pas la grande masse des producteurs.

¹ Sur le rôle du paysan-propiétaire et de la petite culture, se reporter plus haut, pp. 1 à 30.

La civilisation se caractérise par ces circonstances que beaucoup d'hommes apportent un concours déterminé, convenu d'avance, à une entreprise qu'il n'ont pas conçue, qu'ils ne dirigent pas, et reçoivent une rémunération dont le chiffre ou la proportion ont été arrêtés préalablement et sont, en quelque sorte, indépendants du résultat définitif de l'entreprise. Il advient, en outre, que beaucoup d'hommes ne possèdent pas les instruments avec lesquels ils travaillent ; ils les reçoivent d'autrui, ou plutôt se rendent à l'endroit où ces instruments, ces installations ont été agglomérés par autrui, ainsi que les matières premières et tous les « *requisites* », tous les éléments de la production, et ils les mettent en œuvre, moyennant un prix convenu soit pour chaque temps de travail spécifié, soit pour chaque unité d'ouvrage fait ; ce prix, ainsi convenu et préalablement connu, comporte parfois certaines modalités que nous indiquerons plus loin.

Cette organisation résulte à la fois de la nature des hommes et de la nature des choses. Elle résulte de la nature des hommes en ce sens que tous n'ont pas le même esprit d'épargne et la même prévoyance, que beaucoup n'ont pas su retrancher sur leurs besoins et leurs consommations pour amasser du capital, c'est-à-dire des subsistances, des matières premières, constituer des instruments et des installations, en ce sens encore que parmi les hommes il en est qui sont doués d'esprit d'initiative et d'autres qui, plus ou moins insoucians ou même, si l'on veut, plus philosophes, sont plus propres à recevoir l'impulsion d'autrui qu'à la donner, peuvent mieux remplir une tâche subordonnée que prendre des responsabilités en quelque sorte indéfinies. Elle résulte aussi de la nature des choses, en ce sens que la production scientifiquement organisée exige non seulement d'énormes avances, mais un outillage à la fois immense, très compliqué, comprenant tout un engrenage de machines et d'installations diverses. Cet outillage ne peut échoir fragmentairement à chaque ouvrier. Fictivement, sans doute, au moyen de parts idéales de propriété ou d'actions, tous les coopérateurs à une grande œuvre de production

pourraient être les propriétaires, dans des proportions égales pour chacun ou peu différentes, de l'entreprise à laquelle ils travaillent et de tous les engins, toutes les avances qu'elle comporte : c'est le cas pour les sociétés coopératives de production dont nous parlerons plus loin. Mais il faudrait que tous les travailleurs de l'établissement eussent eu la force d'épargner, que toutes leurs volontés s'accordassent, que l'on retrouvât dans cette multitude l'esprit de direction, d'initiative, de combinaison, ou qu'elle sut choisir et maintenir des chefs en étant doués. Cela n'est pas impossible dans quelques cas particuliers; mais l'expérience prouve, ainsi qu'on le verra plus loin, que ces sortes d'associations ne peuvent réussir pleinement et surtout se conserver indéfiniment qu'avec un personnel d'élite et des circonstances exceptionnellement heureuses. On ne peut pas compter sur la généralisation, à plus forte raison, sur l'universalisation de ces associations se substituant partout à l'entrepreneur d'industrie¹.

La conduite des entreprises restera, dans la généralité des cas, à ceux qui en ont eu la conception, qui en ont pris l'initiative, qui en ont rassemblé les moyens, et qui, d'ailleurs, par leurs antécédents, ont développé les facultés si rares de combinaison et d'administration.

Dans l'état actuel des choses, et rien ne permet de prévoir qu'il soit jamais complètement modifié, beaucoup d'hommes travaillent donc pour le compte d'autrui, sous la direction d'autrui, parfois avec les instruments appartenant à autrui. Ces hommes louent leur force de travail, suivant l'expression des socialistes allemands, *Arbeitskraft*, pour un temps déterminé; ou bien encore ils vendent une certaine façon qu'ils donnent à la matière fournie par autrui et souvent avec les instruments appartenant à autrui. Le prix qui leur est payé pour chaque temps de travail ou pour chaque façon donnée à la matière à eux fournie s'appelle le salaire.

NATURE ET GÉNÉRALITÉ DU SALAIRE. — *La part de l'ouvrier*

¹ Voir plus loin les développements que nous consacrons aux *Sociétés coopératives de production*.

dans la production est ainsi représentée, d'ordinaire, par une rémunération convenue d'avance qui est, en général, proportionnelle soit au nombre d'heures ou au nombre de journées de travail fournies, soit à la quantité de l'ouvrage fait, au nombre, par exemple, de mètres de fil ou de tissu de coton de telle nature, ou au nombre de tonnes de houille, ou de kilogrammes de tel article de fer, que l'ouvrier aura produit dans un temps fixé. La rémunération ainsi déterminée a pris le nom de salaire¹.

Ce n'est pas seulement aux travailleurs manuels que s'applique ce mode de rétribution, c'est à la plupart des professions humaines, même à celles qui sont purement intellectuelles. Un employé est payé soit à la semaine, soit au mois, soit à l'année, soit d'après un tarif arrêté d'avance. Un écrivain est souvent rétribué à la ligne, un professeur l'est fréquemment à la leçon ou à l'heure, un chanteur ou un acteur l'est à la soirée ou à la représentation.

Diverses modalités peuvent, sans doute, en beaucoup de cas, se greffer utilement sur le salaire, y ajouter un élément variable. Mais elle ne le font pas, en général, disparaître.

De tous les contrats humains, le salaire, c'est-à-dire la rémunération fixée d'avance, soit d'après le temps de travail, soit d'après un tarif pour chaque unité d'ouvrage fait, est le contrat le plus répandu, le plus général, celui qui s'applique aux occupations les plus diverses, qui a cours dans les pays les plus différents, dans les temps les plus séparés les uns des autres. Nul contrat n'a, à un pareil degré, un caractère de généralité, approchant presque de l'universalité.

Le salaire, dans toutes les classes de la société, sans exception, est le lot du plus grand nombre des hommes. On peut dire que, si l'on y regarde attentivement, en France, les trois quarts des hommes, aussi bien dans la bourgeoisie que parmi les ouvriers, sont des salariés. *Le salaire n'est pas propre à l'ouvrier, il s'étend à un nombre considérable de professions humaines, même parmi les plus élevées.*

¹ Littré fait dériver salaire du latin *salarium*, solde du soldat, de *sal*, sel, à cause que la solde fut d'abord une indemnité pour le sel.

Stuart Mill a écrit que la civilisation tend à réduire les rapports de serviteur à maître et de salarié à employeur. Il a raison sur le premier point¹, il a grande chance de se tromper sur le second. La catégorie des gens qui vendent les unités de leur temps de travail ou bien une façon de la matière fournie par autrui est très loin de se restreindre, et rien n'indique qu'elle doive le faire considérablement dans l'avenir. En tous cas, il n'y a aucune probabilité qu'elle disparaisse. La plupart des hommes travaillent pour une rémunération à la journée, au mois, à l'année ou à la tâche.

La catégorie des salariés ne pourrait diminuer que par la multiplication des petits producteurs autonomes ou par le développement énorme de l'association de personnes, notamment entre travailleurs manuels. On peut, certes, concevoir certaines transformations techniques qui rendraient moins indispensable la concentration des ouvriers dans des ateliers énormes. Ainsi, les conditions de production de la force motrice pourraient se modifier; il n'est pas invraisemblable qu'avec l'électricité, l'air comprimé et d'autres agents que nous ignorons aujourd'hui, on n'arrive à produire la force motrice à aussi bon marché en petit qu'en grand, qu'on ne parvienne à la morceler à l'infini, à la transporter sans frais, et que le petit atelier, même l'atelier de famille, ne se reconstitue partiellement à la suite de ces découvertes. Ce serait un grand avantage à certains points de vue; il ne laisserait pas cependant que d'être accompagné de divers inconvénients. Même alors, toutefois, la nécessité de vastes combinaisons et de coordinations des tâches maintiendrait dans beaucoup de cas la concentration des ouvriers sous une direction commune. Pour s'être un peu réduite et surtout pour s'être modifiée, la catégorie des salariés n'aurait pas disparu.

Quant à l'association des travailleurs, tant le raisonnement

¹ Voir plus haut, tome I^{er}, pp. 349, 350 et 384, dans les chapitres consacrés aux machines et à la division du travail, quelques aperçus sur la façon dont la tenue du ménage pourra être simplifiée un jour par des agencements mécaniques.

que les expériences faites jusqu'ici ne permettent pas de penser qu'elle occupe jamais tout le champ de la production humaine. Il sera, d'ailleurs, prouvé plus loin que même l'association entre ouvriers ne supprime pas le salariat.

LE SALAIRE EST NÉ DE LA NATURE DES CHOSSES ET SERA MAINTENU PAR ELLE POUR LA PLUPART DES OCCUPATIONS HUMAINES. — Entrons dans les éléments du salaire et recherchons-en l'origine et la nature.

Le salaire, comme l'intérêt du capital, est une sorte d'association à forfait.

Voici un entrepreneur, c'est-à-dire un homme d'initiative, possédant des moyens d'action ou ayant su se les faire avancer par autrui. Cet entrepreneur pense que les besoins de la société environnante en tissus de coton ne sont pas suffisamment satisfaits ou qu'ils le sont à trop haut prix; il croit pouvoir fournir ces marchandises dans des conditions avantageuses pour elle et pour lui-même. Pour construire une usine d'abord, pour l'exploiter ensuite, il cherche des ouvriers maçons et des ouvriers tisserands. Voici, en second lieu, un capitaliste qui croit avoir découvert un bon gisement de houille et recrute ou forme des ouvriers mineurs. En troisième lieu, voici un propriétaire qui juge que tel terrain conviendra à la vigne, qui pense, d'ailleurs, avoir le moyen de triompher de tous les ennemis de cette plante : le phylloxéra, le mildew, l'oïdium, qui espère que le vin se vendra à un prix pouvant le rémunérer de ses efforts et de ses sacrifices; il rassemble dans ce but des travailleurs de terre.

Quelle rémunération chacune de ces trois personnes va-t-elle proposer aux ouvriers dont elle a recherché le concours? Le mode de rémunération est ici déterminé par la nature même des choses.

Il ne peut être question dans ces trois cas, et dans une foule d'autres, d'une association pure et simple. L'association, au sens strict du mot, c'est-à-dire la participation absolue à toutes les bonnes et toutes les mauvaises chances, des ouvriers et de l'entrepreneur est impossible dans une foule d'entre-

prises, notamment dans les trois que je viens d'indiquer et que j'ai prises au hasard parmi les plus habituelles.

Trois raisons s'opposent à cette association pure et simple, stricte et complète¹.

1^o L'impossibilité pour l'ouvrier, qui souvent n'a pas d'épargnes ou n'en a que peu, d'attendre le résultat de l'entreprise. Il faudra plusieurs mois avant que l'usine soit terminée et plusieurs années peut-être avant que, toute la mise en train étant achevée, on réalise des bénéfices ou même que l'on couvre intégralement les frais courants. Pour qu'une mine de houille commence à produire, il faut bien trois ou quatre ans, quelquefois cinq à six, à partir des premiers travaux de recherches². La vigne ne commence à payer ses frais de culture qu'à la troisième ou quatrième année et, quand il s'agit d'un vignoble étendu, comme on ne plante pas toutes les pièces de vigne en même temps, ce n'est souvent qu'au bout de sept, huit ou dix ans qu'on est en pleine production. Pendant tout ce temps, il y aura des dépenses sans rentrées correspondantes. L'ouvrier qui a des besoins immédiats ne peut attendre une si longue période. En admettant même qu'il s'agisse d'une usine ou d'une mine déjà en exploitation et d'une vigne déjà en production, il se passe souvent plusieurs mois avant que la vente des produits vienne compenser les dépenses préalablement faites. L'ouvrier ne peut accepter que sa rémunération soit différée aussi longtemps. Voilà un premier obstacle à l'association pure et simple, stricte et complète, des ouvriers avec l'entrepreneur.

2^o Voici un second obstacle non moins grave à cette association, stricte et complète : c'est l'aléa même de l'entreprise. Ce n'est pas

¹ Nous laissons de côté, pour le moment, ce que l'on appelle la participation des ouvriers aux bénéfices, qui n'est qu'une demi-association, ou même un tiers ou quart d'association et qui, notamment, laisse subsister le salaire pour fournir le gros bloc de la rémunération de l'universalité des ouvriers et employés occupés par l'entreprise. (Voir plus loin le chapitre consacré à l'étude de ces combinaisons).

² Pour la durée de la mise en train des houillères, se reporter au chapitre consacré aux mines, pp. 65 à 67.

L'ouvrier qui a conçu cette entreprise et, dans la généralité des cas, il était incapable de la concevoir et il l'est même de la contrôler et de la juger. Il ne peut se rendre un compte exact des conditions où se trouvera cette filature de coton, que l'on va établir, pour les approvisionnements, pour l'ensemble des agencements techniques, pour les débouchés; il ne peut apprécier avec certitude, ni même le plus souvent avec un degré suffisant d'approximation, si cette mine pour laquelle on est en train de foncer des puits contient des couches abondantes, régulières de charbon facilement exploitable et aisé à écouler; de même si cette vigne que l'on plante avec son concours résistera à tous les ennemis qui menacent cette plante et si le prix du vin a des chances sérieuses de rester longtemps rémunérateur. Toutes ces choses, l'ouvrier en général les ignore; ce n'est pas son affaire de s'en occuper. Il a le droit d'être défiant dans les résultats de l'entreprise; il aurait tort d'être trop confiant et de faire dépendre toute sa rémunération, nous disons absolument toute sa rémunération, du produit éventuel et définitif, lequel est incertain et échappe à ses calculs.

3° L'ouvrier fournit à l'entreprise un concours qui est précis, uniforme, facilement mesurable et évaluable, à savoir une certaine force de travail pendant un temps donné, ou certains résultats déterminés de cette force de travail, soit 40 ou 50 mètres de terre bêchés ou piochés, soit 3 ou 4 mètres cubes déblayés, soit 3 ou 4 mètres d'étoffes tissés, soit 1 ou 2 tonnes de houille extraites. Pour ce concours, qui est nettement circonscrit et délimité, il a droit à une rémunération fixe, connue d'avance, définitivement acquise, quels que soient les résultats lointains et pour lui inconnus de l'entreprise.

Si l'entrepreneur a bien combiné son organisation industrielle ou agricole, c'est tant mieux pour l'entrepreneur; si, au contraire, il s'est trompé, s'il a mal calculé, s'il n'a pas assez réfléchi, c'est tant pis pour l'entrepreneur: l'ouvrier ne doit pas en souffrir, il doit être toujours payé.

Si l'entrepreneur fait faillite, il perd toute sa mise et ses associés toute la leur; ses créanciers perdent parfois une partie ou la

totalité de leurs prêts; l'ouvrier, lui, dans toutes les législations, est privilégié pour son salaire et vient avant tout le monde; c'est justice, ce n'est pas charité. La nature du concours qu'il a apporté à la production veut qu'il en soit ainsi : car sa tâche est une tâche circonscrite, uniforme; car il n'a pas eu à juger, et il n'a pas jugé les combinaisons de l'entreprise et il ne doit pas dépendre de ses résultats.

Le salaire est le seul mode de rémunération qui réponde à ce genre de concours.

AVANTAGES RESPECTIFS DU CONTRAT DE SALAIRE POUR L'OUVRIER ET POUR L'ENTREPRENEUR. — *Le salaire présente pour l'ouvrier ces deux avantages : le dégager de l'inconnu des résultats de la production; lui permettre, sans attendre ces résultats, de satisfaire ses besoins qui sont immédiats.*

Régulièrement, le salaire devrait être payé soit chaque jour, soit à l'achèvement de chaque unité d'ouvrage, suivant qu'il est à la journée ou à la tâche; mais du moins, il doit l'être chaque semaine ou, au plus tard, chaque quinzaine. Si le paiement n'a lieu que chaque mois, surtout sans acomptes, on fausse la notion du salaire.

Le salaire présente à l'entrepreneur ce grand avantage de lui maintenir entière toute sa liberté de direction : il n'a pas à discuter continuellement avec ses ouvriers et ses employés sur l'utilité de telle ou telle catégorie de travaux; il peut « aller de l'avant », suivant ses lumières et ses informations. S'il ordonne des travaux dont son personnel n'apprécie pas la nécessité ou l'efficacité, on les exécute néanmoins. L'allure progressive des entreprises n'est ainsi arrêtée par aucun préjugé de la foule ignorante. Effectivement responsable, l'entrepreneur doit être absolument libre.

Les ouvriers peuvent, dans des cas très rares, regretter de n'être point liés à l'entreprise par un simple contrat d'association; mais, outre que ce contrat eût été impossible en général pour les raisons données plus haut, il est légitime que les résultats nets, en perte ou en gain, tous frais ordinaires payés incombent à l'entrepreneur seul, puisque les ouvriers n'ont pas

eu la conception de l'entreprise et que les résultats, bons ou mauvais, en sont dûs surtout à la justesse de la conception, à l'habileté générale de l'administration et de la direction, c'est-à-dire au talent personnel et au mérite de l'entrepreneur¹.

Dans un bien plus grand nombre de cas, les ouvriers ont lieu de se féliciter de n'être pas des associés, mais simplement des salariés. Ainsi, de 1879 à 1883, on a construit une douzaine de mille maisons à Paris. Les ouvriers maçons, charpentiers, couvreurs, ont été occupés très activement avec des salaires moyens de 7, 8 ou 9 francs par jour, parfois de 10 à 14 francs, pour les *ravaleurs* par exemple². Or, sur dix entrepreneurs de ces travaux, si rémunérateurs pour les ouvriers, neuf au moins ont fait faillite ou sont tombés en liquidation. Les maisons de banque qui leur avaient prêté ont perdu la moitié ou les deux tiers de leur avoir, quelques-unes les quatre cinquièmes³. On citerait bien des exemples analogues, notamment celui des premiers fabricants de meubles artistiques de Paris qui ont dû, de 1880 à 1887, liquider avec perte, tandis que les ouvriers ébénistes qu'ils employaient avaient toujours reçu des salaires de 7, 8 à 10 francs par journée⁴.

¹ Se reporter plus haut à nos chapitres sur le rôle de l'entrepreneur (pp. 183-211), et sur la cause des très grandes rémunérations de certains entrepreneurs (p. 194-205).

² Voir la publication officielle intitulée *Série des prix de la ville de Paris pour 1883*.

³ On peut citer la *Compagnie Foncière de France*, dont les actions de 500 francs valent 100 fr. environ, la *Foncière Lyonnaise*, dont les actions sur lesquelles il y avait 250 francs versés, ne se vendaient plus que 60 francs en janvier 1893; la *Rente Foncière*, dont les actions de 500 francs, ne se cotaient plus que 95 à 100 francs. Ces sociétés ensemble représentaient plus de 100 millions de capital versé, dont 80 millions environ de capital perdu. Beaucoup d'autres sociétés immobilières étaient dans une situation plus lamentable encore, celle du « Quartier Marbeuf » par exemple et vingt autres.

En 1892 et 1893, par suite de causes que nous avons indiquées douze ans à l'avance dans notre *Essai sur la Répartition des richesses* (p. 227 à 228 et 265-269), on est retombé dans les mêmes exagérations de construction.

⁴ Consulter sur ce point notre *Essai sur la Répartition des richesses* (3^e édition, p. 407); les deux principales maisons, peut-être, de meubles

Le salaire est donc un contrat de liberté réciproque, conforme à la nature des choses; l'homme qui a l'idée de l'entreprise, élément tout aléatoire, reçoit une rémunération aléatoire, comme sa conception, et cette rémunération ne se trouve que dans le résultat net de l'entreprise, impossible à prévoir exactement. L'homme ou les hommes, au contraire, qui donnent un concours convenu, limité, subordonné, parfaitement mesurable soit en heures de travail, soit en pièces de travail, reçoivent une rémunération immédiate, irrévocable et indépendante du résultat final.

La production moderne, comportant beaucoup plus d'inconnu que l'ancienne production, nécessite davantage le salaire.

LA SOUPLESSE DU CONTRAT DE SALAIRE : MODALITÉS ET COMBINAISONS INFINIES AUXQUELS IL SE PRÊTE. — *Le salaire, qui se trouve le plus naturel des contrats et le plus universel, offre, comme autre avantage, une souplesse qui se prête aux combinaisons les plus variées.*

On a, en premier lieu, le salaire à la journée ou à l'heure, qui est le type primitif et le plus simple : il exige ou beaucoup de conscience de la part de l'ouvrier ou beaucoup de contrôle de la part de celui qui paie le travail. Aussi, l'on tend à remplacer ce mode de salaire partout où l'on peut lui substituer un procédé de mesurage suffisamment précis des efforts et des résultats obtenus par le travailleur. Néanmoins, le salaire à la journée ou à l'heure restera toujours en usage pour certaines catégories de tâches, pour celles qui ne se prêtent pas à une estimation aisée et en quelque sorte mécanique du travail fait, soit qu'elles présentent des difficultés très variables, soit que la qualité de l'ouvrage y ait plus d'importance que la quantité.

Le salaire à la tâche pur et simple, c'est-à-dire la rémunération d'après les quantités et les unités d'ouvrage fait, est le premier perfectionnement, la modalité la plus importante du salaire. L'ouvrier reçoit tant par mètre de fil, par pièce de toile ou de drap, par tonne de houille ou de fer, par nombre artistiques, la maison Grohé et la maison Fourdinois, ont dû liquider dans la période susénoncée.

de mètres de terre piochée, par hectare ou par cinquième d'hectare fauché ou récolté. Ce système-là, où il est applicable, est plus conforme à la justice, donnant à chacun suivant ses œuvres; il l'est plus aussi à la bonne économie, développant chez l'ouvrier le sens de la responsabilité; il assure davantage, en outre, la liberté de celui-ci, en permettant au patron de relâcher sa surveillance pendant l'exécution de la tâche. Il exige, d'autre part, certaines conditions qui ne se rencontrent pas toujours, comme l'uniformité dans la difficulté du travail; pour que la justice ne soit pas violée par cette méthode de rémunération, il faut qu'il en coûte exactement la même somme d'efforts pour produire chaque unité d'objets. Il convient encore que tous ces objets soient d'un type absolument identique, ou offrent entre eux, du moins, peu de variations. Aussi le travail à la tâche convient-il, par excellence, à l'industrie manufacturière; on l'emploie, cependant, même dans la petite industrie et dans les opérations les plus élémentaires de la grande culture,

Cette méthode de rémunération est au plus haut degré précieuse; elle suscite, néanmoins, l'hostilité de beaucoup d'ouvriers; elle a été souvent condamnée et proscrite par les *Trade Unions* ou syndicats d'ouvriers. C'est que, *au milieu des variations fréquentes de l'industrie moderne, elle est souvent d'une application très délicate et demande, de la part de l'entrepreneur et de ses représentants, le plus strict esprit de justice, tempéré même par de la bienveillance.* Pour ne citer qu'un exemple, en anticipant sur des développements donnés plus loin, il n'arrive pas toujours que l'une des conditions pour le bon fonctionnement du travail à la tâche, se rencontre exactement, à savoir la complète uniformité dans la difficulté du travail: ainsi dans une houillère, le charbon ne présente pas la même difficulté d'extraction dans toutes les galeries, ni même à tous les points d'une même galerie; il y en a qu'on appelle de bons postes et de mauvais; le maître mineur ou porion est souvent accusé de favoriser les uns et de nuire aux autres dans cette distribution des postes.

LE SALAIRE PROGRESSIF. EXEMPLES DIVERS DE SON APPLICATION. — De nombreuses combinaisons sur lesquelles nous avons été des premiers à attirer l'attention, il y a vingt ans, sont venues perfectionner encore le salaire à la tâche¹. Ainsi, l'on joint parfois à ce dernier des primes pour tout surcroît d'ouvrage produit dans un temps déterminé. Supposons que, dans un tissage de toile, une bonne ouvrière fasse, dans sa quinzaine, huit pièces en moyenne qui lui soient payées 5 francs chaque; on peut établir que toute ouvrière qui fera neuf pièces dans ce temps recevra, non pas seulement 5 francs par pièce, mais une prime de 2 francs pour la neuvième pièce qui lui serait ainsi payée 7 francs au lieu de 5 francs. On peut ajouter que toute ouvrière qui ferait dans sa quinzaine dix pièces, au lieu de huit, recevrait pour la dixième pièce, non pas seulement une prime de 2 francs comme pour la neuvième, mais une seconde prime de 1 franc, soit 3 francs de prime pour la dixième pièce, ce qui en porterait le prix à 8 francs.

Des combinaisons de ce genre peuvent être introduites aussi bien dans les ateliers métallurgiques que dans les tissages. Je l'ai constaté, il y a plus de vingt ans, aux débuts de mon activité économique, dans un de ces derniers établissements en Normandie. Je n'ai, depuis lors, perdu aucune occasion de le mettre en relief². C'est ce que j'ai appelé le *salaire progressif*. Il a sa raison d'être parce que plus la production s'accroît dans un temps déterminé, plus la part des frais généraux, loyer, surveillance, intérêt du capital engagé, etc., s'amointrit par chaque unité de produit. Le salaire à la tâche avec prime ou *salaire progressif* est un des moyens de faire participer l'ouvrier à l'économie des frais généraux.

¹ Voir notre *Travail des Femmes au XIX^e siècle* (1873, p. 72).

² M. Émile Chevalier, dans son ouvrage *Les Salaires au XIX^e siècle*, cite le cas suivant de *salaire progressif* : un fabricant de filets à pêcher paie ainsi ses ouvriers : celui qui fait 16 filets ou un moindre nombre dans un mois reçoit 3 fr. par filet; celui qui en fait plus de 16 reçoit 3 fr. 50 pour le 17^e et autant pour le 18^e; pour le 19^e et le 20^e il obtient 4 francs chaque; pour le 21^e et le 22^e, 5 francs chaque; et ainsi de suite. Cet exemple est cité par Schloss : *Methods of Industrial Remuneration*, p. 50, note.

Ces combinaisons sont devenues plus fréquentes dans ces dernières années et elles ont été l'objet de plus d'études. Quelques écrivains ont donné à ces primes le nom de *sursalaires*; cette expression baroque et antifranaise est fort mal appliquée; on doit lui conserver le nom très clair et très français de *salaire progressif*.

AUTRES EXEMPLES DE SALAIRES PERFECTIONNÉS. — *Les modalités dont le salaire est susceptible sont infinies; il est probable que de nouvelles se produiront, tellement il est aisé d'adapter le salaire aux circonstances les plus variées et d'y ajouter les appâts les plus efficaces.*

Voici quelques-unes de ces modalités : au salaire on joint souvent une prime sur l'économie de la matière première ou des déchets. Le chauffeur ou le mécanicien qui épargnent une certaine quantité de charbon pour produire une force déterminée reçoivent une certaine somme proportionnelle à la quantité épargnée. L'ouvrier gantier qui a peu de déchets sur la peau employée jouit d'un bénéfice analogue.

Le salaire à la tâche peut être combiné avec une gratification graduée sur le prix de vente. Si la moyenne du prix d'un objet déterminé est de 20 francs, on donnera à l'ouvrier 5 0/0 de tout ce qui dépassera ce prix de 20 francs; c'est un moyen de l'intéresser à la qualité de la marchandise, de faire qu'il produise, non seulement beaucoup, mais bien; c'est aussi un moyen de le rendre sensible à la prospérité générale de l'industrie.

Quelques personnes ont classé ces modalités du salaire parmi les modes de ce que l'on appelle la participation aux bénéfices : ce classement est tout-à-fait inexact; car, qu'il y ait bénéfice ou non, les primes en question sont acquises et, quand il y a bénéfice, elles n'ont aucune relation avec le bénéfice lui-même. Il importe, dans les questions économiques, d'éviter des confusions de langage qui sont en même temps des confusions d'idées.

Le salaire à la tâche peut encore être gradué, d'une façon tout à fait générale et mathématique, sur le prix des produits : c'est

ce que l'on appelle l'échelle mobile des salaires, en anglais « *sliding scale* ». Ici, il s'agit non pas d'une prime dans le surcroît du prix de vente au delà d'un taux déterminé, mais d'une relation absolue entre le salaire et le prix, quel que soit le prix. Ce système ingénieux est adopté dans diverses exploitations métallurgiques ou houillères du nord de l'Angleterre. On peut arrêter d'avance entre ouvriers et patrons des conventions d'après lesquelles, quand le charbon se vendra 5 francs la tonne, l'ouvrier aura 3 francs par tonne extraite, puis 3 fr. 60 quand le prix sera de 7 francs, 4 fr. 25 quand le prix sera de 8 fr. etc. Ces chiffres sont là à titre d'indication et peuvent être modifiés; on peut, si l'on veut, faire une quote part croissante pour l'ouvrier au fur et à mesure de la progression du prix de vente. Il est loisible également et souvent utile de fixer un minimum au-dessous duquel ne tombera pas la rémunération de l'ouvrier. L'étude attentive des conditions techniques de chaque industrie, parfois même de chaque établissement, fournit les éléments pour la fixation de la graduation. *Ce salaire ainsi gradué sur le prix de vente, d'après une échelle mobile, a pour objet de prévenir ou de rendre moins fréquentes les contestations entre ouvriers ou patrons.* Il faut reconnaître, toutefois, que, si elle rend à ce point de vue des services, cette méthode de salaire n'a, cependant, pas plus qu'aucune autre organisation mécanique, le don de supprimer complètement les conflits entre la main-d'œuvre et celui qui l'emploie.

CLASSIFICATION DES DIVERSES MÉTHODES DE SALAIRES. — Le salaire est un contrat si merveilleusement souple, se prêtant à tant de combinaisons qu'il serait présomptueux de prétendre les énumérer toutes ou les classer exactement. Un récent écrivain anglais qui a fait des méthodes diverses de rémunération industrielle une étude très attentive et très sagace, M. David F. Schloss, a dressé la classification suivante, que nous reproduisons à titre d'exemple¹. Le salaire au temps (heure, jour-

¹ *Methods of Industrial Remuneration by David F. Schloss, London and Edimbourg, 1892.*

née, semaine ou mois); le salaire aux pièces (*piece wage*); le salaire à la tâche; le salaire progressif (M. Schloss fait connaître qu'il nous emprunte cette expression et qu'il l'étend à un grand nombre de cas¹); le salaire collectif aux pièces (*Collective piece-wage*); le salaire collectif à la tâche (*Collective task wage*); le salaire collectif progressif; le contrat d'ouvrage (*Contract work*) et l'ouvrage coopératif (*Co-operative work*). Quelques mots sont nécessaires au sujet de cette classification. D'abord la distinction entre le salaire aux pièces et le salaire à la tâche (*piece wage* et *task wage*) n'apparaît pas clairement. M. Schloss fait la suivante: l'ouvrier ou employé est engagé suivant le mode du salaire aux pièces quand il rend à son employeur une somme de travail déterminé, sans aucune considération du temps qui aura été consacré à ce travail. Il y a, d'autre part, salaire à la tâche quand l'ouvrier s'engage à fournir dans un temps déterminé un quantum minimum d'ouvrage. Ainsi, la fixation d'un minimum d'ouvrage serait, d'après l'auteur, le trait qui distinguerait en Angleterre, le travail à la tâche du travail aux pièces.

Quant aux *Collective Piece wage*, *Collective Task wage*, *Collective progressive wage*, ou salaire collectif aux pièces, salaire collectif à la tâche, salaire collectif progressif, ces appellations se réfèrent à cette circonstance qu'au lieu de traiter individuellement avec chaque ouvrier, l'employeur peut traiter avec une équipe ou un groupe d'un certain nombre d'entre eux. Ce que M. Schloss appelle *Contract work* (contrat d'ouvrage) et *Cooperative work* (ouvrage coopératif) sont des variétés de ce procédé. L'auteur s'explique ainsi à ce sujet: « Une matière importante par rapport aux salaires est la distinction entre les salaires payés à un ouvrier isolé (*simple worker*), en considération de son travail individuel seul, et les salaires payés comme une rémunération collective du travail combiné d'un groupe d'ouvriers. La somme en bloc payée en considération du travail entier du groupe (*aggregate labour of*

¹ Schloss, *ibid.*, pp. 50 et 51.

the group) peut être répartie entre les membres de ce groupe par l'employeur, qui alloue à chacun une part déterminée dans le montant total (*in this aggregate amount*); j'appelle cette rémunération salaire collectif aux pièces, ou salaire collectif à la tâche, ou salaire collectif progressif, suivant les cas. Ou bien cette somme en bloc (*lump sum*) peut être répartie par l'employeur entre les membres du groupe, en déduisant d'abord les salaires à la journée des membres subordonnés du groupe, et en payant sur le reste au principal membre ou aux principaux membres du groupe une rémunération aux pièces, dont le montant varie en raison directe de l'activité de l'ouvrage fourni par le groupe. L'ouvrage fait dans ce système s'appellera contrat d'ouvrage (*contract work*). Ou bien cette somme en bloc pourra être répartie parmi les membres du groupe dans les proportions qu'ils détermineront eux-mêmes; l'ouvrage fait suivant cette méthode s'appellera ouvrage coopératif (*cooperative work*¹). »

Il peut y avoir quelque subtilité dans ces divisions. Elles prouvent, en tout cas, la souplesse du contrat de salaire et son adaptabilité aux cas les plus différents. La nomenclature n'est pas complète : l'auteur aurait pu scinder encore davantage ses espèces; il classe dans la catégorie des *salaires progressifs* les modalités du salaire qui relèvent ce dernier en proportion de l'épargne des matières premières ou des déchets, ou bien encore en le graduant sur le prix de vente. Toutes les primes de toute nature qui se joignent au salaire sont comprises par lui dans cette classe des salaires progressifs, et cela peut se justifier. Mais ce sont des subdivisions distinctes. Quant à ce qu'il nomme « le contrat d'ouvrage » ou « l'ouvrage coopératif », entendu au sens où il prend ces expressions, ce sont bien des variétés du contrat de salaire; l'employeur fournit toutes les matières premières, fréquemment aussi les instruments et les installations; il achète à un prix convenu d'avance l'ouvrage fait avec ses propres matériaux, y joignant

¹ David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pp. 11 et 12.

certaines primes stipulées et qui varient suivant des éléments certains; ce sont bien là aussi des salaires.

AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DES DIVERSES FORMES ET MODALITÉS DU SALAIRE. — Chacune de ces formes ou modalités du salaire a des avantages et des inconvénients; on choisit l'une ou l'autre suivant que, dans les circonstances propres à chaque ouvrage, la somme des premiers l'emporte sur celle des seconds. Il ne nous appartient pas dans un ouvrage général, dont l'étendue n'est pas indéfinie, d'entrer dans toutes les explications que comporterait la comparaison de ces diverses formes ou modalités. Contentons-nous de citer les principaux arguments en faveur de chacune et les principales critiques à leur rencontre.

Le salaire au temps a l'avantage d'induire l'ouvrier à soigner son ouvrage, de lui procurer une rémunération certaine, à l'abri de toute variation. Il a l'inconvénient de permettre et d'encourager même, chez les ouvriers peu scrupuleux, la lenteur dans le travail, l'insuffisance de l'effort; aussi est-il dit souvent en France *travail en conscience*, ce qui s'entend de ce qu'il n'est bon pour l'employeur que quand il s'agit d'ouvriers consciencieux. Cette forme du salaire assure une sorte d'égalité parmi les ouvriers, ne faisant aucune différence entre les très bons, les bons, les médiocres et les mauvais. On peut parfois éliminer ces derniers en ne les engageant pas; mais parmi les autres, à l'exception des rares ouvriers ayant une très grande ardeur naturelle, il y a une disposition à ne fournir qu'une dose moyenne de travail. En définitive, le salaire au temps, sauf pour les natures spécialement énergiques et dévouées, ne tire pas d'une durée déterminée de travail de l'ouvrier le maximum de produit qu'elle pourrait fournir. L'égalité de la rémunération exerce une influence déprimante sur les ouvriers qui, dans d'autres conditions, se montreraient les plus actifs. Malgré ce défaut grave, le salaire au temps est le seul applicable à certaines catégories de travaux.

Le travail aux pièces ou le travail à la tâche¹, en rendant la

¹ En France, ces deux expressions sont considérées comme synonymes. En Angleterre, M. Schloss les distingue, ainsi qu'on l'a vu plus haut,

remunération variable, suivant l'ouvrage fait, stimule beaucoup plus toutes les énergies. Il permet aux bons ouvriers de gagner bien davantage. Il assure un usage beaucoup plus complet de l'outillage et une répartition des frais généraux sur un plus grand nombre d'unités produites. Aussi, en général, les employeurs préfèrent-ils, pour tous les travaux courants et les produits communs, le salaire aux pièces ou à la tâche au salaire au temps. D'autre part, ce surcroît même d'activité, par l'appât d'une rémunération proportionnelle à la production, risque de rendre l'ouvrier moins soigneux, de provoquer chez lui, sinon des malfaçons, du moins un défaut de complet achèvement et de fini, ce que les Anglais appellent *scamping*, le bousillage. Cet inconvénient est moindre quand il s'agit de travaux mécaniques, parce que la machine accomplit la besogne quasi régulièrement et qu'on n'a guère qu'à la surveiller et à intervenir quand elle s'arrête. Aussi l'introduction de machines dans une industrie tend-elle à y remplacer le travail au temps par le travail aux pièces. Cette transition n'est pas sans difficultés, c'est une question délicate.

Les critiques dont le salaire aux pièces est l'objet sont très nombreuses. On lui reproche de développer ou d'encourager des habitudes irrégulières chez les ouvriers. Leur permettant de gagner beaucoup en peu de temps, il induit ceux qui ont quelque faiblesse de caractère à accroître leur intensité de travail certains jours et à chômer fréquemment. Il multiplie les difficultés et contestations, ce que les Anglais nomment *friction*, entre les ouvriers et l'employeur. Ces contestations peuvent naître soit au sujet de la qualité de l'ouvrage et des malfaçons, soit à propos surtout des nombreux changements qu'il faut apporter dans l'industrie moderne, si variable, à la base même des tarifs. Les premières contestations peuvent être tranchées par des chambres et des comités de conciliation ; les secondes sont bien plus délicates. Dès qu'il se pro-

par cette circonstance que, dans le travail à la tâche (*taskwage*), l'ouvrier s'engagerait à fournir un *minimum* déterminé par chaque période de temps, tandis que ce *minimum* n'existerait pas pour le travail aux pièces.

duit un perfectionnement quelconque dans l'outillage, il convient de modifier la base des tarifs du travail à la tâche, sinon les ouvriers arriveraient parfois à être démesurément payés, comme ces quelques puddleurs écossais dont M. le comte de Paris, dans ses *Études sur les Associations ouvrières en Angleterre*, nous dit qu'ils étaient arrivés temporairement à gagner 8,000 à 10,000 francs par an, la base des tarifs du travail aux pièces n'ayant pu être modifiée, à cause de leur résistance, bien que l'outillage se fût très perfectionné. Dans ce cas, les perfectionnements perdraient, en quelque sorte, toute leur raison d'être pour les consommateurs, et ils se transformeraient en privilèges énormes pour de rares catégories d'ouvriers. *Le remaniement fréquent de la base des tarifs du travail aux pièces est donc naturellement lié aux progrès de l'industrie. Il a parfois aussi une autre raison d'être dans la substitution de nouvelles matières premières à celles qui étaient en usage. Or, ce remaniement des tarifs du travail aux pièces est une opération qui exige de la part des divers intéressés en présence beaucoup de loyauté, d'équité, de discernement et d'esprit de conciliation.* Ces conditions sont loin de se rencontrer toujours. On reproche à certains industriels, lorsqu'il s'agit de remanier la base des salaires à la tâche, d'engager à la journée des ouvriers très exceptionnels, de les rémunérer très largement, quelquefois d'une façon occulte, et, sur le calcul de l'ouvrage qu'ils ont fait dans une courte période, d'établir la moyenne de ce que chaque ouvrier devra fournir pour avoir un salaire normal. Le tarif du salaire aux pièces serait ainsi fixé, non pas sur la moyenne de ce que la généralité des ouvriers peut fournir avec une assiduité et une activité ordinaires, mais sur le produit exceptionnel de quelques ouvriers spécialement bien doués et qu'on aurait particulièrement stimulés par divers appâts. Les transformations et les perfectionnement de l'outillage, avec une application pareille du système du travail aux pièces, se tourneraient à la longue contre l'ouvrier et amèneraient une réduction de sa rémunération. Il en serait de même quand, ce qui arrive fréquem-

ment, on substituerait des matières premières de moindre qualité ou d'un travail plus difficile à celles qui étaient en usage. Il se produirait ainsi des abus que les Anglais désignent sous le nom de *nibbling*, grignoter, ronger, c'est-à-dire *une sorte de réduction sournoise du salaire*. Aussi, pour l'établissement de ces tarifs nouveaux, en cas de modification de l'outillage, des méthodes ou des matières premières, recommande-t-on d'avoir recours à des comités mixtes d'explication, *Committee of explanations*. Il y a là des questions d'application très délicates.

La critique adressée au travail aux pièces qu'il conduit souvent à une exagération de l'intensité du travail épuisant la force mentale, comme la force physique (*overexertion including mental strain*), nous paraît moins exacte, au moins pour la généralité des cas. On a vu plus haut (tome I^{er}, pages 355-357) comment la division du travail et le perfectionnement des machines conduisent à une plus grande intensité d'efforts; mais il est peu fréquent que celle-ci devienne dangereuse et elle a sa contrepartie dans l'abréviation de la journée de travail qui, de douze heures autrefois, est presque partout tombée à dix, et a tendance à se réduire à huit ou à neuf, *la durée de neuf à dix paraissant, dans les circonstances présentes, la plus normale*.

L'opposition de certaines catégories d'ouvriers, notamment de plusieurs *Trades Unions* au travail à la tâche, est, toutefois, très forte : outre le motif invoqué de l'excès de fatigue qu'il entraînerait, les opposants font aussi ressortir le bousillage (*scamping*) qui en serait le résultat. L'hostilité à cette méthode rémunératrice vient surtout, à notre sens, d'un préjugé très répandu dans la population ouvrière, à savoir que si les ouvriers occupés produisaient moins dans un laps de temps donné, il y aurait place, pour produire le surplus, à un plus grand nombre d'ouvriers qui, dans l'état présent, sont sans ouvrage et que l'on appelle les *inemployed*. Nous aurons plus tard à nous occuper de cette question. Qu'il nous suffise de dire actuellement que ce raisonnement est un pur sophisme. *Il n'y a pas dans une société une quantité fixée de travail à faire : les divers*

produits sont acheteurs les uns des autres. Quand on réduirait de moitié la productivité de la journée de chaque ouvrier, il n'y aurait pas place pour un ouvrier de plus; la société serait seulement moitié moins riche.

La disparition du travail à la tâche dans toutes les industries communes amènerait graduellement une effroyable diminution de la production, elle tendrait à faire prodigieusement baisser l'étalon de la productivité du travail et la moyenne de cette productivité. Il est incontestable que, avec le travail au temps (heure, journée ou mois), beaucoup d'ouvriers non seulement ne font pas tout ce qu'ils pourraient faire, mais même, par ce préjugé de classe que nous avons indiqué, pensent qu'ils auraient tort de faire de leur mieux (*often think it wrong to do their best.*)

Il demeure vrai que, si utile, si nécessaire que soit le travail à la tâche, il peut multiplier, en divers cas, les difficultés entre ouvriers et patrons, et qu'un grand esprit de conciliation et de justice de part et d'autre est indispensable à son pacifique fonctionnement.

Nous ne nous étendons pas sur les avantages et les inconvénients des salaires progressifs, des salaires collectifs, etc., car il n'est aucun de ces modes qui, tout en stimulant l'ouvrier, ne puisse faire surgir diverses difficultés industrielles ou sociales. Ce sont là questions d'application qui nous entraîneraient dans un détail infini et que ne comporte pas un traité général d'économie politique¹. Nous réservons pour un chapitre postérieur l'examen de ce que l'on appelle le contrat d'ouvrage (*contract work*), et plus encore le sous-contrat (*sub-contract*), ainsi qu'une des variétés de ce dernier qui s'est épanouie en Angleterre et à laquelle on a donné le nom de *sweating system* (système de la sueur.)

¹ On peut consulter à ce sujet l'ouvrage cité plus haut de David F. Schloss, qui contient une analyse très minutieuse et très subtile de chacun des procédés de rémunération du travail (*Methods of Industrial Remuneration*). Sans nous associer à toutes les vues de l'auteur, nous reconnaissons sa pénétration d'esprit et la richesse des matériaux qu'il a réunis.

LES MODALITÉS INFINIES DU SALAIRE TÉMOIGNENT DE L'UNIVERSALITÉ ET DE LA NÉCESSITÉ DE CE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION. — LE SALAIRE ET LA COOPÉRATION. — Ce qui ressort des observations qui précèdent, c'est la prodigieuse élasticité et souplesse du contrat de salaire, qualités qui font que *ce contrat est la trame de la plupart des rapports humains. On ne peut, dans l'immense majorité des circonstances, lui rien substituer. Il est souvent possible d'y ajouter, non de le remplacer complètement.*

La participation aux bénéfices, par exemple, dont il sera question plus loin, n'est qu'une annexe au salaire dont elle ne change pas le caractère, elle est à celui-ci, avons-nous dit souvent, ce qu'est un condiment, le sel, le poivre, le vinaigre, à la nourriture substantielle.

*La coopération elle-même ne supprime pas le salaire; les coopérateurs se distribuent, chaque semaine ou chaque quinzaine, le salaire de leur travail, soit à la journée soit à la tâche, exactement comme s'ils étaient de purs salariés; et si l'atelier coopératif fait faillite, ces sommes ainsi réparties aux associés, dans les conditions ordinaires, comme prix de la journée de travail ou de l'ouvrage fait, leur sont définitivement acquises, sans qu'elles puissent donner lieu contre les ouvriers associés à aucune répétition de la part des créanciers impayés. Ainsi, même la coopération doit admettre le salaire et le respecter, en faire la base principale de la rémunération : M. Schloss écrit à ce sujet : « Les résultats de notre examen de « la pratique de la coopération industrielle, nous montre que « de beaucoup la plus grande partie de la coopération indus- « trielle fonctionne avec le système ordinaire des salaires. *The « result of an examination of the practice of Industrial Coope- « ration shows us that by far the greater part of Industrial Coo- « peration is carried on upon the ordinary wage-system* ¹ ». Encore M. Schloss ne dit-il pas assez; il faudrait dire que toutes les sociétés coopératives, presque sans exception, prennent et sont obligées de prendre le système des salaires*

¹ Schloss, op. cit., p. 219.

comme base de leur fonctionnement; les sociétés coopératives que M. Schloss considère comme restant en dehors du système ordinaire des salaires sont celles qui, en plus des salaires habituels, allouent à leurs employés une participation aux bénéfices; mais il a été démontré plus haut, et il le sera davantage ultérieurement, que la participation aux bénéfices n'exclut nullement le salaire, et y ajoute simplement un élément variable, d'une importance généralement modique¹.

Il est vrai que M. Schloss écrit, dans le même ouvrage, que la coopération entre producteurs se propose la totale abolition du système des salaires. Mais son argumentation à ce point de vue n'est nullement convaincante. La voici : « La coopération
 « industrielle implique, en premier lieu, que les ouvriers
 « s'emploient eux-mêmes (*the workers shall be self employed*).
 « En outre, comme des hommes ne peuvent se devoir des
 « salaires à eux-mêmes, la réalisation de l'idéal de la coopé-
 « ration industrielle implique la totale abolition du système
 « des salaires (*implies the total abolition of the wage-system*),
 « Un homme travaillant dans un atelier coopératif peut, il
 « est vrai, retirer nominalement des salaires (*nominally draw*
 « *wages*) avant la répartition trimestrielle des bénéfices nets;
 « seulement, de tels salaires (*such wages*) sont manifestement
 « (*obviously*) non pas des salaires réels (*real wages*), c'est-à-
 « dire des sommes dues par un maître à son serviteur et
 « payables intégralement même si aucun profit net n'est acquis
 « (*sums due from a master to a servant and payable in full, even*
 « *if no nets profits are earned*), mais des sommes retirées
 « comme un fonds de subsistance (*subsistence money*), des

¹ Un écrivain anglais qui s'est spécialement consacré à l'étude de la coopération, Miss Beatrice Pott, citée par M. Schloss (op. citat., p. 219, note), s'exprime ainsi, avec une compétence qui lui est universellement reconnue dans la Grande-Bretagne : « Seulement 20 sociétés coopératives de production partageaient leurs profits (en 1889) avec leurs ouvriers. Si nous divisons ces profits par le nombre des ouvriers qu'emploient les 54 sociétés de production, nous découvrirons que le résultat net pour les ouvriers est considérablement inférieur à une livre sterling (25 francs) par an. » Il est impossible de mieux reconnaître que le salaire fournit partout la substance de la rémunération ouvrière.

« avances au compte de chaque part dans le total des profits
« bruts auxquels chacun des ouvriers s'employant lui-même
« aura un titre définitif (*advances ou account of the share in the*
« *total gross profits to which self employed workman will ultima-*
« *tels be entitled*). On voit ainsi que la méthode de la coopéra-
« tion industrielle entraîne, d'un côté, la complète abolition de
« l'employeur ou patron et, de l'autre côté, la complète substi-
« tution des profits aux salaires comme rémunération du tra-
« vail (*the complete substitution of profits for wages as the*
« *remuneration of labour*). »

M. Schloss nous paraît faire ici une manifeste confusion et nous ne croyons pas qu'aucun coopérateur le suive dans cette voie. Des profits sont nécessairement aléatoires, très variables, subordonnés au contrôle d'un inventaire, lequel, entre parenthèses, pour des industries un peu compliquées, ne peut être sérieusement dressé tous les trois mois, mais tout au plus tous les semestres, sinon tous les ans. Les profits, en outre, peuvent parfaitement ne pas exister dans certains établissements et dans certaines années. Si les sommes touchées chaque semaine ou chaque quinzaine par les coopérateurs, comme rémunération habituelle de leur travail, étaient non pas des salaires, mais des avances sur les bénéfices en cours, il en résulterait que ces sommes ne seraient pas définitivement acquises, qu'elles pourraient être répétées, si l'inventaire clôturant la période constatait une perte au lieu d'un gain. Il en résulterait également que si, au milieu de la période constituant l'exercice, c'est-à-dire qui s'étend entre deux inventaires, on s'aperçoit que l'établissement fonctionne en perte, les sommes versées chaque semaine ou chaque quinzaine aux ouvriers, à titre d'avances sur des profits qu'on saurait ne pas exister, devraient être suspendues, que le paiement ne devrait plus s'en effectuer; on ne peut, en effet, distribuer des acomptes sur des profits qu'on sait ne pas exister. Or, jamais dans aucun établissement coopératif, ni dans aucune théorie coopérative, on ne propose de suspendre absolument ni même de réduire considérablement les sommes payées chaque

semaine ou chaque quinzaine à l'ouvrier, quand les profits paraissent s'amoinrir ou même disparaître; c'est que *ces sommes ne sont nullement des avances sur des profits éventuels; ce sont des salaires, à savoir le prix immédiatement et définitivement acquis, convenu d'avance, d'une quantité déterminée de travail fait ou d'ouvrage fourni. Chaque livraison de travail ou d'ouvrage de la part de l'ouvrier a constitué une vente sur laquelle il n'y a pas à revenir. Le prix de cette vente, c'est bien un salaire.* Ce qui le prouve encore, ce sont, comme nous le disions plus haut, les conséquences juridiques du salaire, très différentes des conséquences juridiques d'avances ou d'acomptes sur des profits éventuels. La plupart des législations, notamment la législation française, constituent un privilège pour le paiement des salaires, elles n'en constituent aucun pour le paiement des profits; or, il est incontestable que les ouvriers associés dans une société de production sont parfaitement privilégiés, par rapport non seulement aux capitalistes ou commanditaires de l'entreprise, mais même à la généralité des autres créanciers, pour les sommes qui doivent leur être payées chaque semaine ou chaque quinzaine ou chaque mois, à titre de prix de leur travail ou de leur ouvrage. Ces sommes n'ont donc, ni au point de vue juridique, ni au point de vue économique, le caractère d'avances sur des profits éventuels, elles ont simplement le caractère de salaires.

Il est, d'ailleurs, inexact de dire que, dans une société coopérative de producteurs, les ouvriers s'emploient eux-mêmes, *are self employed*; non, ils sont employés par la société, l'être collectif, que l'on ne doit pas confondre avec les êtres individuels qui la composent; dans la société coopérative de production, il y a un patron comme dans les autres entreprises; seulement c'est un patron collectif, c'est la société elle-même; cette société peut disparaître et mourir sans que les membres qui la composent disparaissent et meurent avec elle. Les ouvriers associés sont les employés et les salariés de la société, être collectif. C'est la société, comme telle, qui court les risques des entreprises; elle peut perdre son capital.

c'est-à-dire le capital collectif des membres, elle peut être mise en faillite, sans que chacun des membres lui-même le soit. Cette société a les mêmes règles générales de fonctionnement que les patrons individuels.

Les chefs pratiques de la coopération font bien cette distinction et aucun ne s'aventure à soutenir que les sommes payées chaque jour, chaque semaine, chaque quinzaine ou chaque mois, prix courant de leur travail aux ouvriers associés, constituent des avances sur les profits ; ce serait exposer ces paiements à trop de controverses et leur faire courir trop d'aventures. Écoutons l'un des doctrinaires et des apôtres de la coopération, dans son *History of Cooperation* ; nous empruntons d'ailleurs, la citation au livre même de M. Schloss : « Les ouvriers « qui se proposent de créer une fabrique coopérative com- « mencent par épargner, accumuler et souscrire tout le capital « qu'ils peuvent comme garantie aux capitalistes auxquels ils « peuvent avoir besoin d'emprunter, si leur propre capital est « insuffisant... Ils louent, ou achètent, ou construisent les « locaux ; ils engagent ou nomment les directeurs, ingénieurs, « dessinateurs, architectes, comptables et tous les employés « dont ils ont besoin *aux traitements ordinaires* que des per- « sonnes de ce genre peuvent obtenir sur le marché relative- « ment à leur capacité (*at the ordinary salaries such persons can « command in the market, according to their ability*). Chaque ou- « vrier employé reçoit des salaires de la même façon (*Every « workman employed is paid wages in the same way*). S'ils ont « besoin de capital en plus du leur, ils en empruntent au taux « du marché, conformément aux risques de l'affaire, le capital « souscrit par les propres membres de la société étant payé « au même taux. Les loyers (*rents*), matières premières, trai- « tements, salaires, frais généraux de toute nature et l'intérêt « du capital constituent le coût annuel de leur entreprise « (*Their rents, materials, salaries, wages, business outlays of all « kind, and interest of capital, are the annual cost of their « undertaking*). Tout gain au delà est le profit qui est réparti « entre tous les employés et les ouvriers et les clients en pro-

« portion des émoluments et des services (*All gain beyond that is profit, which is divided among all officers, and workmen, and customers, according to their salaries and services*¹. »

Cette description est parfaitement exacte, et il en ressort avec netteté que les sociétés coopératives de production ne suppriment ni les salaires, ni l'intérêt du capital. Si l'on disait qu'à l'avenir et avec un plus grand épanouissement de leur activité, elles supprimeront le salaire, nous ne voyons pas comment elles pourraient s'y prendre. Le salaire, c'est-à-dire la rémunération immédiate ou presque immédiate et définitivement acquise pour chaque unité de travail fourni ou d'ouvrage livré, non seulement est indispensable à l'ouvrier pour subsister, mais encore le salaire, cette rémunération précise, convenue d'avance, est nécessaire à l'établissement de tout calcul, de tout projet; sans lui la production n'a plus de boussole.

Sans le salaire comme base habituelle de la rémunération, aucune production un peu grande, compliquée et d'un résultat différé, ne serait possible; aucune vaste et progressive combinaison ne pourrait passer dans la pratique, parce qu'aucun ouvrier ou subordonné ne saurait sur quoi compter; que tout devis, toute prévision seraient privés d'appui; et que personne, ni les exécutants, ni l'inspirateur, que celui-ci soit un être individuel ou un être collectif, n'aurait sa liberté.

Le salaire est « le fixe » après lequel aspire toute l'humanité; on peut, comme stimulant, y ajouter, dans divers cas, un élément variable, mais le fixe, le minimum, le certain, le connu, restent à la base de la rémunération.

Le salaire constitue la loi de répartition la plus naturelle et la plus précise, celle qui correspond le mieux à la plupart des transactions humaines; c'est en même temps une méthode émancipatrice qui laisse à chacun sa responsabilité propre.

Rien ne fait prévoir que le salaire doive jamais disparaître; rien ne rend désirable cette disparition qui plongerait le monde économique dans le chaos.

¹ Schloss, op. cit., pp. 202 et 203.

CHAPITRE XI

CONTINUATION DE LA THÉORIE DU SALAIRE. — LES CAUSES QUI DÉTERMINENT LE TAUX DES SALAIRES

Le travail est une marchandise. Sens de cette proposition.

Le travail est une marchandise d'un genre particulier. En quoi elle se distingue de la plupart des autres.

Les lois naturelles qui déterminent le salaire. — Les trois systèmes : premier système : la théorie des frais de production de la force de travail, son insuffisance.

Deuxième système : la théorie du fonds des salaires. Son inexactitude.

Le troisième système : l'élément principal de la détermination du salaire est la productivité du travail.

Influence de la population sur les salaires.

Triomphe de la doctrine qui fait surtout dépendre les salaires de la productivité du travail.

De l'antagonisme entre les profits et les salaires.

Objections des socialistes au contrat de salaire. — La prétendue corvée ou travail impayé. — L'impossibilité pour l'ouvrier de racheter son produit.

LE TRAVAIL EST UNE MARCHANDISE ; SENS DE CETTE PROPOSITION.

— Le travail est une marchandise : cette proposition a été souvent répétée par l'économie politique, et elle a souvent soulevé de la part de critiques, superficiels ou passionnés, une véritable indignation.

De ce que le travail est une marchandise, il n'en résulte pas que l'ouvrier en soit une : la chose fournie et le fournisseur ne sont pas identiques. En disant que le travail est une marchandise, on résume seulement une vérité de fait, dont l'exactitude est incontestable : le travail s'achète et se vend ; le prix du travail est fixé, non par la philanthropie ou la charité, mais par la balance des intérêts de l'acheteur et du vendeur.

Le prix du travail, comme celui de toute marchandise, quelle qu'elle soit, n'est ni arbitraire, ni invariable; il subit des fluctuations et obéit à des lois. Toutes ces vérités sont prouvées par l'histoire et par la pratique courante.

Les critiques les plus âpres de l'économie politique, ceux qui s'indignent le plus bruyamment de cette proposition que le travail est une marchandise ne laissent pas, pour la plupart du moins, dans la vie courante, de le traiter comme un objet marchand. Ont-ils à engager un ouvrier ou un domestique, ils s'informent des cours, des salaires habituels, et ils n'en dévient guère.

Si, dans quelques cas particuliers, ils s'en écartent, c'est qu'ils veulent faire une œuvre spéciale soit de charité, soit de philanthropie, ce qui est parfaitement licite et parfois recommandable. *Dire que le salaire est une marchandise, ce n'est nullement proscrire les sentiments sympathiques et bienveillants des relations entre patrons et ouvriers; c'est constater seulement, avec netteté, qu'il est dans la nature des choses que le prix du travail humain soit fixé, sauf des exceptions rares, par des causes plus générales, plus permanentes, plus précises, moins individuelles et moins constamment variables que ces sentiments.*

Cette formule que le travail est une marchandise ne proscrie pas non plus complètement l'expression de *juste salaire*, dont il est parfois question, et que nous acceptons, comme on le verra plus loin. Elle ne bannit pas plus l'équité des transactions relatives au travail que cette équité n'est bannie de tout autre ordre de transactions que ce soit.

LE TRAVAIL EST UNE MARCHANDISE D'UN GENRE PARTICULIER. EN QUOI CETTE MARCHANDISE SE DISTINGUE DE LA PLUPART DES AUTRES. — Si le travail est une marchandise, c'est-à-dire un objet marchand, dont le prix se règle par l'action de lois naturelles, *c'est, toutefois, une marchandise offrant certains caractères particuliers qui la distinguent de la généralité des autres :*

1° Le travail ou la force de travail (*Arbeitskraft*), comme dit Karl Marx, est essentiellement unie à la personne du travail-

leur ; cette force de travail ne peut pas être vendue sans placer le possesseur et le fournisseur de cette force, le travailleur, sinon sous un certain assujettissement et dans une certaine dépendance, du moins sous la surveillance, le contrôle et la direction de l'acheteur du travail.

Cela est vrai dans le travail rural, sauf à la tâche, dans le travail industriel en atelier commun. Le salaire à la tâche a pour effet de diminuer cette sorte de contrôle perpétuel et de direction ininterrompue, sans pouvoir la faire disparaître ; de même la petite force motrice à domicile, si l'on parvient à la produire à bon marché, aura un résultat analogue.

Néanmoins, par la force des choses, les relations entre l'acheteur et les fournisseurs de travail sont plus personnelles, plus prolongées, plus constantes même que les relations entre l'acheteur et les fournisseurs de toute autre marchandise. Pour les marchandises ordinaires, la livraison de l'objet vendu est en quelque sorte instantanée et après elle disparaît, en général, la relation entre l'acheteur et le vendeur ; pour le travail, au contraire, la livraison se fait en quelque sorte à chaque instant en ce qui concerne le travail au temps, et elle se renouvelle à des intervalles très rapprochés pour le travail aux pièces. Même dans ce dernier cas, l'ouvrier se sert en général de l'outillage et des matières premières appartenant à l'acheteur de travail, et il y a intérêt pour celui-ci à ce que le vendeur de travail, l'ouvrier, tire le plus grand parti possible, dans le moindre temps, de ces instruments et de ces matériaux. Ainsi, les intérêts de l'acheteur et du vendeur de travail sont bien plus enchevêtrés et peuvent donner lieu à bien plus de discussions, à des controverses bien autrement fréquentes que les intérêts de l'acheteur et du vendeur de toute autre marchandise. *Le contact entre les acheteurs et les vendeurs de travail est bien autrement constant ou fréquent que dans tous les autres cas de vente ou d'achat ;*

2° La force de travail ne peut être dans un lieu et le possesseur de cette force de travail dans un autre ; d'où, l'équilibre entre l'abondance et la disette locale de travail, entre l'offre et

la demande de travail, est bien plus difficile à réaliser que pour la généralité des autres marchandises. Les sentiments, les habitudes retiennent fréquemment le travailleur dans un lieu, malgré que sa force de travail y soit moins payée qu'elle ne le serait dans un autre. Il en résulte que, *pour le travail, son abondance, sa rareté et sa rémunération, il faut souvent tenir compte d'un élément particulier important qui ne joue aucun rôle pour les autres marchandises, l'élément moral ou éthique.*

On a dit que rien n'est plus aisé à transporter qu'un homme. Cette proposition n'est vraie qu'à un certain point de vue : la force de travail ne se déplace pas comme le blé ou le charbon ; les prix du blé ou du charbon ou de toute autre marchandise commune ne peuvent dans deux régions différentes présenter un écart qui dépasse de beaucoup, pendant longtemps du moins, le prix de transport de la région où cet article est le plus bas dans celle où il est le plus élevé.

L'écart entre les prix du travail dans les différentes régions excède singulièrement le montant de ces frais de transport.

Beaucoup d'économistes n'ont pas suffisamment tenu compte de toutes les causes diverses qui déterminent la volonté de l'homme ou qui influent sur elle ; il l'ont parfois trop considérée comme une volonté inerte, obéissant aveuglement à la loi de la gravitation, laquelle dans le monde économique prend la forme de l'intérêt personnel pécuniaire ;

3° Pour cette marchandise spéciale, le travail, ceux qui l'offrent, ceux qui en sont vendeurs, sont en général beaucoup plus nombreux que ceux qui la demandent ou qui en sont acheteurs. C'est juste le contraire de ce qui arrive pour les autres marchandises dont les acheteurs sont beaucoup plus nombreux que les vendeurs. Il y a bien plus de gens à demander des chaussures ou des chapeaux, ou de la viande, ou du pain, que de marchands de ces différentes denrées. Au contraire, dans un état avancé de civilisation, surtout avec la production s'accomplissant au moyen de grands capitaux, il y a beaucoup plus de gens, dans chaque spécialité technique, qui offrent leurs bras ou leur capacité personnelle qu'il ne

se rencontre de personnes pour les acheter et les employer.

Ainsi, les vendeurs de travail dépassent de beaucoup en nombre les acheteurs de travail, du moins les acheteurs habituels. Il peut résulter de cette situation des conséquences pour le prix du travail qui ne se rencontrent pas pour les autres marchandises. *En l'absence de toute organisation ou entente chez les travailleurs, c'est-à-dire chez les fournisseurs et vendeurs de travail, la position des acheteurs qui sont moins nombreux, pour lesquels le concert est plus aisé, pourrait, dans certaines circonstances, être, du moins momentanément, plus avantageuse et prépondérante.*

4° On peut arguer encore d'une autre différence entre cette marchandise, le travail ou la force de travail, et la généralité des autres marchandises; c'est que la première serait plus périssable que la plupart des autres. Tandis que la généralité des autres marchandises, le blé, le vin, les vêtements, le combustible, peuvent attendre l'acheteur pendant un assez long temps sans se détériorer, ce qui permet de les accumuler, de les réserver, de les soustraire à la consommation immédiate pour attendre des circonstances meilleures, *cette marchandise, le travail, a besoin de trouver preneur à chaque instant, sinon elle est perdue, elle ne peut être mise en réserve et accumulée.* La non vente de cette marchandise pendant une seule journée équivaut à une perte. On peut dire avec raison qu'elle n'est pas absolument seule dans ce cas; la viande fraîche, par exemple, la pâtisserie, les fleurs et quelques autres denrées ne sauraient, elles aussi, attendre longtemps un acheteur, quelques jours seulement, sans perdre, non seulement une grande partie de leur utilité, mais même la totalité de leur utilité. On peut, toutefois, dire que la situation de cette marchandise, spéciale en un sens, générale en un autre, le travail ou la force du travail, est encore plus précaire. *Si, en effet, on ne réussit pas à la vendre pendant plusieurs journées de suite, ce n'est pas seulement chaque unité de travail non vendue qui est irrévocablement perdue, c'est la source même permanente, la puissance génératrice de ce travail ou de cette*

force de travail, à savoir l'organisme humain même dans lequel cette force est incorporée. Cet organisme a des besoins réguliers, instants, auxquels il faut donner des satisfactions fréquentes, sous peine qu'en très peu de temps il soit irrémédiablement atteint par la maladie ou absolument détruit par la mort, besoins de nourriture, d'abord, de chaleur, etc. Le travail ou la force de travail est à peu près la seule marchandise qui soit dans ce cas que, faute de trouver acheteur pendant un petit nombre de jours, le fonds même productif de ce travail ou de cette force de travail, et non pas seulement chacune des unités actuelles de travail, peut être définitivement anéanti.

Ainsi, le travail est bien une marchandise, on ne le peut contester; mais c'est une marchandise, à divers égards, d'une nature particulière. Il en résulte que le travail ou la force de travail ne se négocient et ne se vendent pas exactement comme les marchandises inertes; elles obéissent aux mêmes lois générales, sans doute, mais avec certaines déviations, certaines atténuations. Entre la loi théorique et la pratique, les frottements, *friction* comme disent les Anglais, s'interposent plus souvent et rendent la transmission des lois économiques sur le marché du travail soit plus lente, soit moins absolue que sur le marché des autres marchandises. Il n'en résulte pas que ces lois économiques ne dominent pas, surtout à la longue, le marché du travail comme les autres marchés; mais des causes extérieures, d'ordre extraéconomique, peuvent en entraver, au moins momentanément, le jeu.

Voici, par exemple, quelques traits distinctifs du marché du travail ou de la force de travail et du marché de la généralité des autres marchandises. *Le prix du travail, c'est-à-dire le salaire, offre beaucoup plus de variabilité, dans l'espace, d'un lieu à un autre, et relativement plus de fixité dans le temps que les prix de toutes les denrées inertes quelles qu'elles soient.*

Si nous considérons le prix du blé, par exemple, la marchandise la plus commune dans la civilisation, après le travail, il n'est jamais le même dans le même lieu deux années de suite

et rarement le même deux ou trois mois de suite; par contre, il ne diffère, sauf de rares exceptions, d'un lieu à un autre que dans la limite de l'écart des frais de transport auxquels s'ajoutent quelques frais accessoires d'importance secondaire. En écrivant ces lignes, j'ai tous les yeux, un tableau statistique donnant le cours des céréales par 100 kilogrammes, dans une semaine déterminée, d'une des récentes années, pour chacune des neuf régions dans lesquelles les statisticiens divisent la France au point de vue agricole : la région du Nord-Ouest, celle du Nord, le Nord-Est, l'Ouest, le Centre, l'Est, le Sud-Ouest, le Sud, le Sud-Est. La moyenne du prix du blé pour toute la France était cette semaine-là de 22 fr. 48 le quintal métrique; le prix moyen régional le plus élevé était de 23 fr. 58 pour la région du Sud, comprenant les départements de l'Aude, l'Aveyron, le Cantal, la Corrèze, l'Hérault, le Lot, la Lozère, le Tarn et le Tarn-et-Garonne; d'autre part, le prix moyen régional le plus bas était de 20 fr. 02 dans la région du Nord qui se compose des départements de l'Aisne, l'Eure, le Nord, l'Oise, le Pas-de-Calais, la Seine, la Somme, etc. Ainsi, pour ces neuf régions si différentes et très distantes, le prix moyen régional le plus élevé ne différait que de 3 fr. 56 ou 17.68 p. 100 du prix régional moyen le plus bas. On peut dire, il est vrai, qu'il s'agit ici de prix moyens régionaux, mais que dans la région du Nord, où le blé était le moins cher, il devait se rencontrer des localités où le prix tombait au-dessous de la moyenne régionale et, au lieu d'être de 20 fr. 02, fût, par exemple, de 19 fr. 50 ou de 19 francs, cela est possible; que, d'autre part, dans la région du Sud où le prix moyen régional était le plus haut, il devait se rencontrer des localités où le prix dépassait ce prix moyen régional et atteignait par exemple 24 francs ou 24 fr. 50 au lieu de 23 fr. 58, prix moyen régional, cela est possible encore. Il faut dire, toutefois, que, à l'intérieur de chaque région, le prix varie beaucoup moins que d'une région à l'autre, parce que les distances sont plus courtes. Admettons, toutefois, ce prix de 19 francs pour le quintal métrique dans certaines localités de la région du Nord et

de 24 fr. 50 dans certaines de la région du Sud, et ces prix extrêmes ne pouvaient guère être atteints que dans quelques localités très rares, de sorte que leur importance économique était très restreinte; ce ne serait encore que 5 fr. 50 de différence, soit par rapport au prix le plus bas qui est 19 francs, environ 29 p. 100. Les salaires ou le prix du travail varient d'un lieu à un autre sur le territoire français dans des proportions bien autrement considérables et souvent dans des localités qui ne sont pas à de très grandes distances.

D'autre part, le prix des céréales, disions-nous, n'est jamais le même deux mois de suite, nous eussions dû dire deux semaines de suite : dans le tableau que nous avons sous les yeux et qui se rapporte à une semaine de février, c'est-à-dire très éloignée des récoltes, le prix moyen du blé pour la France est indiqué, on l'a vu, comme étant de 22 fr. 18 le quintal métrique, et l'on nous dit que la semaine précédente, il était de 22 fr. 11, soit un écart de 0 fr. 07 centimes; l'écart est faible, dira-t-on; mais cette marchandise est toujours en mouvement¹.

Si l'on prenait d'autres denrées courantes, comme la laine, le coton, la viande, le charbon, on trouverait les mêmes caractères : différence de prix, restreinte presque aux frais de transport d'un lieu à un autre; très grande variabilité, au contraire, dans des périodes de temps très brèves.

Il en est autrement, en général, pour les salaires, même dans cette période très agitée, pleine de revendications ouvrières, que nous traversons depuis quelques années. Les salaires offrent une variabilité extrême d'un lieu à un autre;

¹ Ces prix se rapportent à l'année 1893. Un tableau publié par le ministère de l'Agriculture donne, pour 1894, au mois d'août, les prix suivants par quintal métrique : 19 fr. à Paris, 19 fr. 25 à Lyon, 18 fr. 95 à Rouen, 17 fr. 05 à Toulouse, 19 fr. à Nancy, 18 fr. 15 à Dijon, 18 fr. 75 à Chartres, 18 fr. 45 à Bergues; en prenant le chiffre de 19 fr. 25 à Lyon, qui est le plus élevé et en le comparant à celui de Toulouse, 17 fr. 05, qui est le plus bas, on n'a qu'un écart de 2 fr. 20 ou d'environ 13 p. 100. C'est une bien mince différence pour toute la surface d'un grand pays comme la France.

la différence pour des travaux de même nature va souvent du simple au double, quelquefois même à beaucoup plus; la rémunération d'un ouvrier agricole des environs de Béziers ou de Pézenas était, par exemple, en 1893, au moins deux fois plus élevée que celle d'un ouvrier agricole de la Haute-Vienne ou de la Basse-Bretagne. Ces écarts, ramenés à l'année, dépassent parfois prodigieusement la différence des prix de transport du possesseur de la force de travail, c'est-à-dire du travailleur d'une région. D'autre part, quoique susceptible de variations dans le temps, quoique doué, ainsi qu'on le verra plus loin, dans les pays de vieille et croissante civilisation, d'une force ascensionnelle, le salaire offre dans le temps, et surtout pour de courtes périodes, beaucoup plus de fixité relative que le prix de la plupart des autres marchandises.

La raison de cette différence de tenue et d'allure entre le prix de la généralité des denrées inertes et le prix du travail ou de la force de travail, c'est que cette marchandise spéciale, *le travail, la force de travail, est incorporée dans un être humain et se trouve inséparable de cet être humain; il en résulte que cette marchandise d'un caractère particulier est influencée non seulement par les motifs d'ordre économique qui régissent le travail lui-même, en tant que marchandise pure et simple, mais aussi indirectement par tous les motifs extra-économiques qui ont pris sur la personne humaine, dont la force de travail est inséparable, ainsi par les sentiments, les idées, les habitudes, les mœurs.* Ces motifs extraéconomiques contribuent à déterminer certaines actions de la personne humaine, par exemple la résidence, le choix du métier, le choix même d'un atelier; pour nombre de décisions importantes, ces motifs extraéconomiques peuvent être en lutte avec les motifs purement économiques; ils peuvent tenir ceux-ci en échec, ils peuvent prédominer sur eux, surtout momentanément; à la longue, les motifs extraéconomiques le cèdent en général aux motifs économiques, quand ceux-ci sont d'une grande et permanente importance; mais il ne se traduisent pas toujours soudainement, ni même

toujours complètement dans les faits, comme c'est le cas pour la généralité des marchandises inertes.

On pourrait dire encore que cette marchandise, le travail ou la force de travail, diffère sinon de toutes les autres, du moins de beaucoup d'autres, en ce qu'elle est moins homogène, c'est-à-dire moins uniforme, comparée à elle-même dans des unités différentes, des échantillons différents. Certes, aucune marchandise n'est complètement homogène ou identique dans toutes ses unités ; il y a des différences de blé, de coton, de laine, de charbon, il y en a de bien plus grandes encore entre les vins. Aussi, le défaut d'homogénéité, d'identité, d'uniformité de la force de travail ne crée-t-il pas une différence essentielle entre cette marchandise et toutes les autres ; néanmoins *le défaut d'homogénéité, d'identité, d'uniformité de la force de travail, ne doit pas être perdu de vue ; il est capital, et l'on n'est que trop porté à l'oublier.* L'unité de travail est, en général, dans la langue courante, le temps de travail, c'est-à-dire la journée ou l'heure ; or, cette unité de travail représente une marchandise très variable, non seulement d'une profession à une autre, mais pour une même profession, d'une race à une autre et d'un individu à un autre.

Quelle que soit l'importance de ces distinctions, cette marchandise, le travail ou la force de travail, subit l'action de lois naturelles, quant à son prix et quant à son emploi¹.

LES LOIS NATURELLES QUI DOMINENT ET DÉTERMINENT LE SALAIRE.
— LES TROIS SYSTÈMES : LA THÉORIE DES FRAIS DE PRODUCTION DE LA FORCE DU TRAVAIL ; LA THÉORIE DU FONDS DES SALAIRES ; LA THÉORIE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL. — Quelles sont ces lois naturelles qui déterminent la valeur et le prix du travail ou de la force de travail ? Au premier abord s'offre une loi tout à fait générale, l'universelle loi économique qui est connue

¹ On pourrait objecter que nous parlons ici de valeur et de prix avant d'avoir traité d'une manière générale de ce que signifient ces mots. L'enchevêtrement des phénomènes économiques oblige, en les exposant, à faire parfois chevaucher un sujet sur l'autre. Nous prenons, d'ailleurs, ici, ces mots de valeur et de prix dans leur acception vulgaire bien connue.