

du système, c'est de bien se rendre compte de son objet. Il s'agit de la *Participation des ouvriers aux bénéfices*. Le terme est très clair au point de vue de la langue courante, de même que du droit. *Les bénéfices, c'est l'excédent qui résulte, après l'inventaire de chaque exercice, des recettes sur les dépenses, toutes charges comprises dans ces dernières, notamment celle des amortissements industriels.*

L'estimation pratique de la quotité des bénéfices réalisés est, comme on le verra plus loin, dans beaucoup de cas très délicate; mais la définition théorique des bénéfices ne laisse place à aucune contestation; elle est bien telle que nous venons de la faire.

Or, dans nombre de leurs écrits, les apôtres de la participation ont jeté beaucoup de confusion sur la matière. Ils ont appelé du nom de participation aux bénéfices des procédés très divers de rémunération qui viennent se superposer aux salaires ou s'y ajouter, afin d'intéresser plus complètement l'ouvrier à un travail efficace, mais qui sont tout à fait indépendants des bénéfices industriels, au sens légal et au sens économique du mot.

Ainsi toutes les ingénieuses combinaisons donc nous avons décrit certaines sous le nom de *salaire progressif* (voir plus haut, pages 225 à 227) et que l'on appelle quelquefois, d'un mot barbare, *sursalaires*, ont été classés parfois comme des applications du système de la participation aux bénéfices; c'est corrompre et confondre à la fois les mots et les idées! Qu'un industriel majore le salaire à la tâche de chaque tisseuse de 2 francs pour une pièce supplémentaire de toile, faite dans un délai déterminé, et de 3 francs pour une deuxième pièce supplémentaire, c'est un *salaire progressif* qui n'a rien à voir avec la participation aux bénéfices. Si, au lieu d'être individuelle, la prime est collective, elle ne change pas de caractère. Que MM. Laroche-Joubert, par exemple, fabricants de papier, s'étant aperçus que la production de certains de leurs ateliers était très faible, à savoir de 20,000 à 25,000 kilogrammes par mois, aient promis d'augmenter le montant du salaire de

chaque ouvrier d'une prime de 1 franc par chaque millier de kilogrammes produit au-delà de 25,000 et qu'ils aient obtenu ainsi que la production passât de 20,000 kilogrammes à 45,000 ou de 25,000 à 50,000, cela n'a rien de commun avec la participation aux bénéfices; c'est une organisation ingénieuse de salaire progressif qui peut, il est vrai, augmenter les bénéfices, mais qui en est distincte, puisque la prime une fois promise constitue un droit absolu pour l'ouvrier ou pour l'atelier, alors même que l'exercice se solderait en perte. Il en est de même dans bien d'autres cas cités par les apôtres de la participation. *Presque toujours ils ont confondu le salaire progressif, soit industriel, soit collectif, avec la participation aux bénéfices.* Les salaires progressifs ont été fréquemment en usage, d'une façon constante même dans certaines maisons, qui, non seulement ne réalisaient aucun bénéfice, mais qui parfois ont fait faillite et englouti les épargnes de leurs ouvriers, par exemple la Société de Terre-Noire, dirigée par M. Euverte.

De même, quelquefois on assimile à la participation aux bénéfices, et très à tort, les primes à l'économie des matières premières. Rien n'est plus usuel que celles-ci aujourd'hui dans la grande industrie. M. Laughlin, dans son édition de Stuart Mill, en a cité un cas remarquable, en ce qui concerne les chemins de fer belges. Par l'introduction d'une prime (*bonus*) de 3 1/2 pence (probablement 35 centimes) sur chaque hectolitre de coke économisé relativement à 95 kilogrammes à la lieue, on obtint des mécaniciens et des chauffeurs que la quantité de coke consommée par lieue s'abaissât de 95 kilogrammes à 48¹. La consommation fut ainsi diminuée de moitié. Ce système de prime à l'économie des matières peut, sans doute, avoir pour effet, dans beaucoup de cas, d'augmenter les bénéfices de l'industriel, mais cette prime n'est ni graduée sur ces bénéfices, ni dépendante de ces bénéfices, puisque une fois en vigueur elle est due, quels que soient les résultats de l'exercice.

¹ Laughlin, édition de Stuart Mill, page 529.

Une autre confusion fréquente encore, c'est de classer parmi les cas de participation aux bénéfices la gradation des salaires d'après les prix de vente, ou les primes qu'accordent à leurs ouvriers certaines maisons en proportion des prix de vente réalisés par le produit. Dans le premier cas on a simplement une échelle de salaires ingénieusement dressée, ce que les Anglais appellent *sliding scale*, pour prévenir ou atténuer les différends entre ouvriers et patrons. Dans le second cas, la prime ajoutée au salaire est proportionnelle au prix de vente de l'objet. C'est un procédé ingénieux là où il est applicable; il peut avoir également pour objet et pour effet d'aplanir les difficultés entre ouvriers et patrons et, ce qui n'est pas moins important, d'intéresser l'ouvrier à la qualité de la marchandise produite, qualité qui se manifeste surtout par le prix. Que ces primes n'aient aucun rapport avec le bénéfice, cela résulte avec la dernière évidence de ce que, quand elles sont en cours, elles sont dues, quels que soient les résultats de l'inventaire annuel.

On a aussi assimilé à la participation aux bénéfices la pratique, qui peut être sujette à caution, de certains patrons, de recevoir les épargnes de leurs ouvriers et de leur en donner un intérêt fixe élevé, 5 à 6 p. 100 par exemple, ou bien encore de transformer les dépôts de leurs ouvriers en actions de l'établissement. Ces procédés résultent souvent d'un sentiment de générosité, parfois aussi du désir ou du besoin de se procurer des fonds; ce versement des épargnes du personnel ouvrier, soit sous la forme de créances, soit sous celle d'actions, dans l'établissement où il travaille, peut avoir nombre d'inconvénients, beaucoup d'entreprises industrielles finissant par sombrer et risquant alors d'engloutir les épargnes ouvrières. La chute retentissante de la société de Terre-Noire dans ces dernières années en est la preuve. En tout cas, quelque jugement que l'on porte sur ces pratiques, elles diffèrent considérablement de la participation aux bénéfices ¹.

¹ Dans notre *Question ouvrière au XIX^e siècle* et dans nombre d'articles depuis lors, nous avons signalé et dissipé toutes ces fausses classifications.

On ne comprend pas que des confusions de ce genre aient pu se produire. La science doit les dissiper. Elles sont d'autant plus étonnantes que le terme français de bénéfices est très net, qu'il a un sens légal, commercial et même vulgaire, très précis. A ce point de vue, le mot *Participation aux bénéfices* est plus net que les termes anglais ou allemand : *Industrial Partnership* ou *Gewinnbetheiligung*. La plupart des auteurs récents ont essayé de se soustraire à ces fausses assimilations, M. Gilman n'y est pas toujours complètement parvenu; M. Schloss y a pleinement réussi. Il distingue ingénieusement ce qu'il appelle le *productsharing* et le *profitsharing*, la participation au produit et la participation aux profits.

On ne doit pas non plus comprendre parmi les cas de participation aux bénéfices les établissements où les patrons promettent et distribuent à leurs ouvriers des gratifications en fin d'année, sans établir d'avance et d'une façon notoire une relation déterminée de ces distributions avec les bénéfices réalisés.

La plupart des distributions que M. Gilman classe parmi les participations avec un *indeterminate bonus*¹ rentrent dans ce cas et sont simplement des largesses, plus ou moins réelles et plus ou moins efficaces, d'entrepreneurs vis-à-vis de leur personnel.

On ne peut classer parmi les véritables cas de participation aux bénéfices que les arrangements par lesquels les patrons promettent aux ouvriers, en plus de leurs salaires, un quantum déterminé d'avance et connu des bénéfices qui seront constatés à la fin de l'exercice. Ce mot français de bénéfices correspond au *profit* des Anglais, au *Reinertrag* des Allemands.

NOMBRE D'APPLICATIONS DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — Inauguré en 1842 par M. Leclaire, à Paris, objet presque immédiatement de l'attention et des louanges des publicistes, d'une propagande très active dans la presse, à la tribune, dans les

Nous avons notamment contribué, croyons-nous, à faire distinguer de la *Participation* les cas si nombreux de *salaires progressifs*.

¹ Gilman, *Profit Sharing*, pages 388 et 389.

chaires, dans les discours et rapports officiels, le système de la participation aux bénéfices n'a eu jusqu'à ce jour que des applications limitées. M. Böhmert, dans son ouvrage *Die Gewinnbetheiligung* (1878) n'en énumérait que 120 cas; encore peut-on dire que 38 tout au moins s'appliquaient à une pseudo-participation, c'est-à-dire à de simples primes ou à des gratifications arbitraires. Dans son consciencieux ouvrage, publié en 1889, M. Gilman mentionne 135 cas d'applications actuelles de la participation aux bénéfices sur le continent de l'Europe, dans la Grande-Bretagne et aux États-Unis d'Amérique¹. Il paraît être très bien informé quant à la France et aux États-Unis; pour l'Angleterre, il est au-dessous de la vérité, n'indiquant que 9 cas de participation, tandis que M. Schloss, deux ans plus tard, en recense 59². On arriverait ainsi à 183. Il est hors de doute qu'un certain nombre de cas, parmi les établissements secondaires, ont dû être omis, malgré toute la publicité que les expositions et les enquêtes donnent aux applications de ce système, qui a la faveur de l'opinion publique, des publicistes et des gouvernements depuis près d'un demi-siècle. D'autre part, dans la nomenclature de M. Gilman, il y aurait un certain nombre de suppressions à faire, presque toutes les maisons qui ne promettent qu'un *indeterminate bonus* et quelques-unes même qui distribuent un *determinate bonus*³. Or celles-ci figurent dans le tableau de M. Gilman pour

¹ Gilman, *Profit Sharing*, page 381.

² Schloss, op. cit., page 168 et même ouvrage, appendice D.

³ Nous n'en voulons pour exemple que la *Société du Canal de Suez*, classée par M. Gilman dans la nomenclature des Sociétés à *determinate bonus*. Il est exact que les statuts de cette Société allouent 2 p. 100 aux employés; mais, la Société n'a jamais considéré que chaque employé eût un droit positif et individuel à une répartition, à plus forte raison à une part fixe dans la répartition de ce fonds. Elle l'a toujours regardé comme un fonds dont elle pouvait disposer arbitrairement pour des gratifications aux employés de son choix. Bien plus, il y a des raisons de croire que de très hauts fonctionnaires de la Compagnie ont reçu et reçoivent peut-être encore sur ce fonds des allocations considérables. En tous cas, nulle règle précise ne préside à cette distribution; et les ouvriers de la Compagnie ne paraissent pas y être compris. Aussi ne

un nombre de 40 maisons sur les 135 que l'auteur a pu recenser.

En mettant les choses au mieux, c'est tout au plus si, dans le monde entier, il se trouve 200 à 300 maisons industrielles et commerciales de quelque importance pratiquant la participation aux bénéfices, au sens strict du mot, cinquante ans après que ce régime a été méthodiquement introduit dans l'industrie aux applaudissements répétés d'une foule de penseurs et de publicistes.

EXAMEN DE LA BASE SCIENTIFIQUE DU SYSTÈME DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — Le très petit nombre des applications, après tant d'années d'éloges, d'études et de propagande, ne semble pas beaucoup prouver en faveur de l'universalité de la vertu du principe lui-même. Il arrive, sans doute, parfois, que des méthodes excellentes sont lentes à se répandre; mais en général, la cause en est qu'on les ignore; on ne peut invoquer cette cause en ce qui concerne la participation aux bénéfices que les mille clairons de la renommée ont célébrée à l'envi depuis cinquante ans.

La participation des ouvriers aux bénéfices a-t-elle une base réellement scientifique? Est-elle conforme à la nature universelle des choses?

Si l'on se reporte aux chapitres où nous avons traité des bénéfices industriels, de leur essence et de leurs causes, on voit que *les bénéfices, en général, et sauf la part accidentelle de certaines circonstances extérieures, proviennent du patron, de ses conceptions, de ses combinaisons, et nullement des ouvriers.* Dans l'art de combinaison du patron rentre le choix même de ses auxiliaires et de tout le personnel; mais ce personnel, surtout

peut-on pas regarder la Compagnie du Canal de Suez comme pratiquant vraiment la participation aux bénéfices.

Nous connaissons d'autres Sociétés industrielles où les statuts allouent un tant pour cent des bénéfices au personnel, mais nous tenons de source certaine que c'est là un simple fonds de gratification où le Conseil d'administration puise, plus ou moins arbitrairement, pour des compléments ou suppléments de traitements, étrennes, cadeaux, etc. Il est tout à fait abusif de comprendre ces cas parmi les applications de la *Participation aux bénéfices* dans le sens scientifique du mot.

le personnel ouvrier, à moins que l'on n'enlève au capital la direction de l'entreprise ou que les employés et ouvriers agissent en qualité de capitalistes, n'intervient nullement dans les conceptions, dans les combinaisons, dans la direction en un mot. Or, le quantum des bénéfices, ou même l'existence des bénéfices, dépendent de ces derniers facteurs. Toujours sous la réserve du concours que peuvent apporter certaines circonstances accidentelles, ce sont les qualités du patron qui créent les bénéfices; de même que ce sont les défauts du patron, ou aussi parfois des circonstances du dehors, qui engendrent les pertes.

Nous renvoyons aux chapitres où nous traitons des *bénéfices industriels et de leurs causes*¹, car cette matière a été fréquemment très superficiellement observée; de là beaucoup d'erreurs.

Que l'on considère deux entreprises voisines et similaires : celle de Terre-Noire, par exemple, qui est devenue si tristement célèbre il y a quelques années, et celle de Firminy; les ouvriers de la première peuvent valoir les ouvriers de la seconde; il est vraisemblable qu'il n'y a pas d'écart sensible entre eux; or, la première de ces entreprises fait une faillite retentissante, absorbant jusqu'au fonds des pensions de retraite des ouvriers; la seconde est d'une prospérité éblouissante. La cause en est surtout dans la différence de direction, dans la très grande habileté des chefs de Firminy, dans l'inhabileté de ceux de Terre-Noire.

*Si l'analyse et l'expérience démontrent que les bénéfices industriels et commerciaux, c'est-à-dire l'excédent net des recettes annuelles sur les dépenses annuelles, en comprenant dans ces dernières tous les amortissements, viennent uniquement de l'habileté du patron*², alors il est clair que le système de la partici-

¹ Voir plus haut, pages 194 à 209.

² Nous ne méconnaissons nullement que certaines circonstances extérieures, par exemple l'abondance et la régularité des couches de minerais pour une entreprise de mines, ne puissent être une cause de bénéfices; mais on peut dire que ce cas même ne fait pas exception à la règle que nous venons d'indiquer; car il témoigne de la justesse des conceptions et des

pation des ouvriers aux bénéfices manque de base scientifique, comme régime général.

Ce qui prouve encore qu'il manque de base, c'est qu'il n'est susceptible que d'une application restreinte, capricieuse et inégale ; en effet, un très grand nombre d'entreprises ne réalisent pas de bénéfices ; beaucoup, au moins un quart, sinon davantage, subissent des pertes et sont parfois obligés de se transformer et de liquider d'une façon ou d'une autre. *On parle généralement de la participation aux bénéfices, comme si les bénéfices existaient dans toutes les industries et comme s'ils avaient un rapport constant soit avec le nombre des ouvriers employés, soit tout au moins avec la somme des salaires, soit avec les efforts du personnel, ouvriers et employés réunis. Or, il n'en est rien ; les écarts les plus énormes existent et existeront toujours dans une même industrie entre les gains des différents établissements.* Si l'on pouvait d'un commun accord introduire partout la participation aux bénéfices, un certain nombre d'ouvriers serait avantagé, parfois sensiblement ; beaucoup d'autres ouvriers seraient absolument frustrés et ne recevraient rien.

La situation des ouvriers d'un même métier deviendrait donc beaucoup plus inégale qu'elle n'est aujourd'hui, et ce surcroît d'inégalité tiendrait surtout à l'inégalité d'habileté du patron. La rémunération des ouvriers, ou du moins une partie de leur rémunération, au lieu de dépendre d'eux-mêmes, dépendrait du talent et de l'activité ou de l'incapacité et de l'inertie d'autrui.

La base scientifique manque donc bien au régime de la participation aux bénéfices. Pour lui en trouver une, on est obligé de recourir au postulat suivant : le stimulus de la participation porterait les ouvriers à créer, par leur surcroît de zèle, les profits additionnels qu'ils auraient à recevoir, ou même plus que ces profits additionnels, puisqu'une partie seulement de ces extra-profits

prévisions du patron. En admettant que le hasard eût plus de part que la justesse des conceptions dans certains cas, le capital assumant la responsabilité de toutes les chances défavorables doit avoir aussi le profit de toutes les circonstances favorables, sinon l'équilibre des motifs humains et des mobiles d'action serait rompu.

leur seraient distribués et que le patron retiendrait l'autre partie pour son compte.

Dans certains cas, il en est ainsi, non certes dans tous. L'exemple de la maison Leclaire, souvent invoqué, est très séduisant ; il peut induire un certain nombre de maisons à l'imiter dans des circonstances analogues, mais il n'est pas probant pour tous les cas et pour toutes les situations.

Quand M. Leclaire, entrepreneur de peinture en bâtiments à Paris, introduisit, en 1842, après quelques tâtonnements, la participation aux bénéfices dans sa maison, voici quelle était sa situation et quels furent ses raisonnements. Il employait alors 300 ouvriers, dispersés dans les divers quartiers de la capitale ; ces ouvriers étaient payés à la journée ou à l'heure, et toute surveillance sérieuse était impossible. M. Leclaire calcula que si chacun de ces hommes était amené à travailler avec plus de zèle et d'intelligence, à gaspiller moins la matière première, à moins user les instruments, ses bénéfices pourraient s'accroître de 75,000 francs par an. S'il leur distribuait la totalité de ces 75,000 francs, le patron se trouverait aussi bien qu'auparavant ; s'il leur distribuait moins — et c'était justice, car son ingéniosité méritait d'être récompensée — il aurait lui-même un excédant de profit.

L'expérience prouva que l'observation de M. Leclaire était exacte. Ces bénéfices additionnels, qu'il avait espérés, se réalisèrent quand il eut introduit la participation ; et tout en faisant la part de ses ouvriers, il eut la sienne dans ces *extra-profits*. Quand il mourut, en 1872, après avoir fait nombre d'actes de générosité, sa fortune montait à 4,200,000 francs, ce qui était considérable pour un entrepreneur de peinture en bâtiments ; il avait l'habitude de déclarer que s'il n'avait pas introduit chez lui le système de la participation, il n'aurait jamais obtenu un semblable résultat, même en étant peu scrupuleux¹.

Il faut l'en croire, il convient d'ajouter que l'énorme et gra-

¹ Gilman, *Profit Sharing*, page 90.

tuite réclame qui, depuis 1842, et surtout sous l'Empire depuis 1852, fut faite autour de la maison Leclaire, la clientèle de beaucoup des administrations officielles, contribuèrent singulièrement à développer les affaires et la prospérité de son entreprise. *Leclaire et ses ouvriers eurent tous les bénéfices d'un inventeur auquel l'ensemble de l'opinion publique et des classes gouvernementales applaudissent et font une grande renommée*¹. Nous avons exposé plus haut la situation favorable de tout inventeur qui parvient à faire une profonde impression sur le public.

Cette remarque n'infirmes pas le mérite de M. Leclaire et de ses associés. Elle est, toutefois, indispensable pour se rendre compte de l'importance et des causes de son succès. Il eût réussi, sans doute, même sans toute cette réclame de la presse et ces commandes des administrations, mais dans des proportions moindres. Ses confrères de l'industrie de la peinture en bâtiments qui l'imitèrent, venant après lui et ne disposant pas des trompettes de la renommée, purent obtenir du régime de la participation de bons résultats, mais beaucoup plus modestes.

La méthode de Leclaire paraît bonne dans des circonstances analogues aux siennes, quand il s'agit d'ouvriers dispersés, que l'on ne peut surveiller ni pour l'emploi de leur temps, ni pour la perfection du travail, ni pour l'économie des matières premières ou les soins des instruments.

L'est-elle également dans les autres cas ? Elle peut l'être suivant les circonstances. Mais très fréquemment d'autres procédés plus simples, qui ne font dépendre de l'habileté du patron aucune parcelle de la rémunération de l'ouvrier, peuvent arriver plus sûrement au même résultat ; à savoir : tous les ingénieux procédés que nous avons décrits sous le nom de *salaires progressifs*, primes au surcroît de production soit individuelle, soit collective, à l'économie des matières premières, primes graduées d'après le prix de vente des produits, etc.

¹ Voir notre *Question ouvrière au XIX^e siècle*, pages 196 à 207.

OPPOSITION DES COOPÉRATEURS ANGLAIS A LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — RAISONS QU'ILS ALLÈGUENT. — Une constatation curieuse qu'a faite M. Schloss, c'est que les *Sociétés coopératives anglaises*, qui, ainsi qu'on le verra plus loin, ont atteint un haut degré de prospérité, sont presque toutes radicalement hostiles au système de la participation des ouvriers ou employés aux bénéfices, et qu'elles nient absolument l'exactitude de la formule que, grâce au stimulus de la participation, les ouvriers ou employés créent le surcroît de bénéfices qu'on leur attribue.

« Un très grand nombre d'ouvriers, écrit M. Schloss, regardent la méthode de la participation aux bénéfices avec une « profonde suspicion, même, dans certains cas, avec une extrême aversion ¹. » La participation aux bénéfices leur apparaît comme ce gâteau qu'on jette à Cerbère pour l'apaiser, ou comme ces pommes d'or qu'Atalante s'arrête à cueillir, ce qui lui fait perdre le prix de la course. Ces appréciations ne sont pas des objections, car elles pourraient venir de mauvais sentiments de la part des meneurs socialistes, et de la part des *Trade Unions* qui ne sont pas, non plus, favorables au système.

L'opposition, au contraire, des coopérateurs anglais doit être prise en considération parce qu'elle paraît reposer sur une observation sérieuse. La grande généralité des associations britanniques, soit de consommation, soit de production, repoussent le système de la participation aux bénéfices pour leurs employés, et ce n'est pas par ignorance, c'est par une aversion réfléchie, qu'elles écartent cette méthode de rémunération. L'écrivain anglais qui a le plus étudié, dans ces derniers temps et avec le plus de sympathie, le mouvement coopératif, Miss Béatrix Potter, a été jusqu'à formuler en ces termes cette répugnance qu'elle blâme d'ailleurs : « *The anti-profit Sharing* « *British Cooperative Movement* ², » le mouvement coopératif britannique contre la participation aux bénéfices.

D'après le rapport du Bureau central coopératif, en 1889, on avait envoyé un questionnaire aux 798 sociétés faisant partie

¹ Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 197.

² Beatrix Potter, *The Cooperative Movement*, page 184.

de la *Cooperative Union*, pour leur demander si elles admettaient leurs ouvriers à une part quelconque dans les profits. 199 sociétés répondirent, dont 61 seulement étaient des sociétés de production. Sur ces 61, il n'y en avait que 10 qui déclareraient pratiquer la participation ; il fut reconnu que pour trois d'entre elles il ne s'agissait pas de la participation véritable, mais de primes diverses, ne dépendant pas des profits ; trois autres ne donnaient pas de détails suffisants pour qu'on pût juger ; enfin, pour quatre seulement, il fut constaté que la participation des ouvriers aux bénéfices, dans le sens exact du mot, était en vigueur. M. Benjamin Jones, dans son adresse comme président du Congrès Coopératif de 1889, établit que plus de 90 p. 100 de la production coopérative fonctionne en dehors de toute application de la participation des ouvriers aux bénéfices ¹.

C'est une opposition méthodique que la plupart des coopérateurs font à la participation. En ce qui concerne les sociétés de consommation que les Anglais appellent *distributive societies*, ils prétendent que les employés étant dans ces associations beaucoup moins nombreux que les consommateurs, l'admission des premiers à la participation aux bénéfices constituerait une taxe mise sur la majorité au profit de la minorité : *a tax upon the employing majority in favour of the employed minority*. Quant aux sociétés de production, leurs délégués, assistant au Congrès de 1888, nient absolument que les sommes qu'on distribuerait aux ouvriers seraient, sous ce régime, produites par un surcroît de zèle et d'activité dans le travail et une amélioration de qualité dans le produit ; ces sommes ne pourraient être prélevées, disent-ils, qu'aux dépens des dividendes ; car l'ouvrier est stimulé autant que possible par le travail à la tâche (auquel on pourrait joindre les primes individuelles et collectives) ; et quant à la qualité, le contremaître (*foreman*) refuse impitoyablement tous les articles insuffisamment bien confectionnés. Ces arguments qui s'appliquaient surtout à une

¹ Schloss, *op. cit.*, page 212.

manufacture coopérative de bottes (*boot factory of the Wholesale at Leicester*)¹, ne sont peut-être pas topiques pour tous les cas. Mais l'hostilité décidée de gens aussi pratiques que les coopérateurs anglais est une objection à ce *postulat que le système de la participation aux bénéfices produit des profits additionnels qui, déduction faite de la part accordée aux ouvriers, accroissent encore celle du patron.*

MOTIFS PARTICULIERS QUI, EN CERTAINS CAS, RECOMMANDENT LA PARTICIPATION. — La participation aux bénéfices peut être appliquée en vue d'un autre résultat que le développement de l'activité matérielle de l'ouvrier et l'augmentation de profits qui en résulterait pour le patron. Quelquefois la prospérité d'une maison dépend de secrets ou de méthodes qui rendent avantageuse la permanence du personnel d'employés et d'ouvriers ; dans ce cas la participation est souvent utile pour maintenir cette permanence. On y recourt aussi pour inspirer aux ouvriers d'un établissement *un esprit en quelque sorte particulariste* qui les détache des *Trade Unions*, des syndicats, et les rende moins accessible aux grèves ; et, sans qu'on puisse en tirer des conséquences générales, il advient que, tant que la participation reste à l'état d'exception dans l'ensemble du régime industriel, on obtient parfois ce résultat. On cite à ce sujet l'exemple des ouvriers de la maison Leclair qui, en 1876, lors de la préparation de l'Exposition de 1878, continuèrent à travailler, malgré une grève générale des peintres en bâtiments, et travaillèrent même, sans accroissement de salaires, quatorze heures par jour et deux nuits par semaine pendant six semaines². Il faut remarquer, toutefois, que la maison Leclair n'est plus depuis longtemps une simple société où l'on pratique la participation ; qu'elle constitue, au regard d'une partie notable des ouvriers qu'elle emploie, une véritable sorte de société coopérative, sous certaines réserves, cependant.

¹ Schloss, *op. cit.*, 224 à 226.

² Gilman, *Profit Sharing*, page 103. Dans ce cas, si les faits cités dans le texte sont tout à fait exacts, il y avait manifestement du surmenage.

Un autre but peut être aussi poursuivi, quoique plus exceptionnel, par les auteurs de combinaisons de participation : M. Godin, dans la célèbre maison qui porte son nom et dont nous aurons à reparler, s'en est préoccupé : il pensait que la participation induirait les ouvriers à inventer de nouveaux instruments, de nouvelles applications, de nouvelles méthodes. Il est possible qu'il en soit ainsi dans certaines circonstances favorables ; mais il y aurait témérité à soutenir que toujours on obtiendra ce résultat.

La participation aux bénéfices apparaît comme une des innombrables combinaisons heureuses qui peuvent venir se greffer sur le salaire dans un certain nombre de cas particuliers ; mais l'on ne peut soutenir qu'elle soit susceptible d'une application, sinon universelle, du moins générale, ni qu'elle repose sur une base scientifique, c'est-à-dire qu'elle corresponde à un ordre de phénomènes très étendu et très régulier.

EXAMEN DES DIVERSES GRANDES CATÉGORIES D'APPLICATION DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES. — PROBLÈMES NOMBREUX QUI S'Y RATTACHENT. — Nous ne nous attarderons pas à décrire les exemples les plus célèbres de la participation aux bénéfices, comme ceux de la maison Leclaire, de la Compagnie des chemins de fer d'Orléans, de la maison de peinture en bâtiment Lenoir, de la maison de pianos Bord, des houillères Briggs, en Angleterre, de la maison de boîtes à musique Billon et Isaac, en Suisse, de l'entreprise de carrosserie Brewster et Cie, à New-York, etc. Ce sont, en quelque sorte, les modèles classiques, ceux qu'on vit apparaître de 1842 à 1870, et dont on trouve les noms dans tous les ouvrages de cette époque sur cette matière. Cependant, sur ces sept maisons célèbres, il y en a quatre, Briggs, Lenoir, Bord et Brewster, où la participation a disparu et une où l'on peut dire qu'elle s'est complètement transformée, au point de n'avoir plus le caractère précis d'une répartition de bénéfices, la Compagnie des chemins de fer d'Orléans¹.

¹ On trouvera un exposé très détaillé de tous ces cas d'application des bénéfices dans le *Profit Sharing* de Gilman. Il s'y est glissé quelques

Au lieu d'examiner une à une, ce qui n'aurait aucun caractère scientifique, les 150 à 200 maisons où l'on a constaté l'application de la participation, nous allons chercher à détacher et à classer les différents traits qu'on y relève et à en tirer des conclusions générales.

1° *Détermination des bénéfices et point de départ de la participation.* Nous avons défini les bénéfices théoriquement : c'est l'excédent définitif pour tout l'ensemble de l'exercice industriel (un an en France et six mois en général en Angleterre) des recettes sur les dépenses, en comprenant dans celles-ci tous les amortissements normaux. Nous laissons de côté pour le moment les difficultés qui peuvent se présenter pour la fixation de ces derniers. Il est rare que les maisons qui appliquent la participation s'en tiennent à la définition que nous venons de faire. Quelques-unes seulement le font, en très petit nombre, notamment l'entreprise de carrosserie Brewster de New-York, qui a distribué, pendant les courtes années où elle a pratiqué la participation, une quotité déterminée (10 p. 100) de ses bénéfices avant tout prélèvement, sauf bien entendu pour la dotation de l'amortissement¹. Cette maison ne faisait aucune « prélibation » pour l'intérêt du capital, suivant le terme de Proudhon, ni pour le traitement des patrons (*salaries or payment for the services of the firm as managers*).

La généralité des maisons qui ont introduit dans leur organisme la participation agissent autrement. Elles commencent par déduire l'intérêt du capital engagé, quelquefois aussi la dotation d'un fonds de réserve, parfois également les traitements des patrons comme directeurs ; c'est seulement sur le reliquat que la participation s'applique.

erreurs qui n'enlèvent pas le rare mérite de cet ensemble d'informations exposées avec sobriété.

¹ Sur la participation dans la maison Brewster, voir Laughlin, édition de Stuart Mill, page 530. Voir aussi Gilman, op. cit., pages 348 à 351 et *passim*. Le chef de la maison Brewster avait consulté, pour son plan de participation, John Stuart Mill, John Bright, Thomas Hughes et autres autorités scientifiques, politiques ou littéraires.

Cela n'est pas déraisonnable en soi ; l'intérêt du capital devrait être, toutefois, fixé à un taux très modéré, 4 à 5 p. 100. Or, presque toujours, la participation ne s'applique ou ne s'appliquait qu'après la déduction d'un intérêt beaucoup plus élevé : 8 p. 100 à la Compagnie des chemins de fer d'Orléans ; 10 p. 100 dans la fabrique de pianos Bord ; 10 p. 100, plus tard même 13 1/2 p. 100 dans la houillère Briggs, en s'en tenant aux exemples les plus anciens ; parmi les nouveaux, 10 p. 100 chez les frères Lister dans le New-Jersey.

Dans ces conditions, la participation est restreinte aux bénéfices exceptionnels et doit perdre une grande partie de l'efficacité qu'on lui attribue. Aussi, dans beaucoup de ces maisons a-t-elle cessé.

2° *Quantum de répartition alloué aux ouvriers.* Ce quantum varie énormément et d'une façon qui paraît très arbitraire.

On comprend qu'il soit très différent d'un genre de production à un autre ; mais dans la même catégorie d'industrie, il offre les écarts les plus sensibles. Pour ne considérer qu'un genre d'entreprise assez simple, celle des assurances, on trouve que la participation aux bénéfices accordée aux employés est de 3 p. 100 aux compagnies *l'Aigle* et le *Soleil*, de 4 p. 100 à la compagnie *La France*, de 5 p. 100 aux *Assurances générales*, dirigées autrefois par M. de Courcy, de 7 p. 100 à l'*Union*¹.

Ces proportions ne semblent correspondre à aucune règle générale, à aucune observation d'ensemble et rapproche souvent ce régime de celui des simples gratifications. Si l'on se reporte à la nomenclature de M. Gilman (pages 382 à 387 de son ouvrage), on voit que, sur 96 cas de participation énumérés², il y en a 45 où la quotité de la participation n'est pas indi-

¹ Fougèrousse, *Patrons et Ouvriers de Paris*, 1880, page 183. M. Fougèrousse parle de 6 p. 100 pour les employés de *l'Aigle* et du *Soleil* ; mais il nous paraît ressortir de son texte que ce sont vraiment 3 p. 100 ; en tous cas de grandes dissemblances subsistent dans le taux de la participation. D'après M. Gilman, l'*Union* ne distribuait que 5 p. 100.

² Nous laissons de côté la seconde catégorie de M. Gilman, comprenant les maisons, au nombre de 39, qui distribuent un *indeterminate bonus*, c'est-à-dire une part indéterminée, parce que cette façon de procéder constitue des gratifications et non une participation dans les bénéfices.

quée, 14 cas où il s'agit seulement de remises aux employés ou ouvriers sur le montant des ventes ou des recettes, ou d'intérêt sur leurs épargnes, modes qui ne rentrent pas dans la participation aux bénéfices proprement dite ; il reste 67 cas de participation bien constatée ; dans l'une des maisons, la quotité des bénéfices allouée aux ouvriers est seulement de 1 1/2 p. 100, dans une autre elle est de 1 p. 100 des bénéfices bruts, dans 36 autres cas elle ne dépasse pas 10 p. 100 des bénéfices nets. Dans cinq cas elle va de 11 à 15 p. 100. Dans un cas, elle atteint 75 p. 100 ; il s'agit là de la maison Leclaire qui est maintenant une véritable société coopérative de production ; dans sept cas, la maison Godin (quincaillerie) qui est devenue également une véritable association coopérative, la maison Billon et Isaac à Genève (boîtes à musique) et la maison Schœtti, également en Suisse, fabrique d'allumettes et de bougies, une maison norvégienne, une danoise et deux américaines, elle est de 50 p. 100¹ ; elle atteint 55 p. 100 dans l'Association coopérative de Décorateurs de Londres, qui constitue une exception parmi les associations coopératives d'Angleterre. Dans huit cas la quotité répartie est déclarée égale à celle allouée au capital (*equal dividend on labour and capital*), ce qui ne veut pas toujours dire que la participation soit de 50 p. 100 pour les ouvriers, les mots *equal dividend on labour and capital* sont susceptibles, en effet, d'interprétations diverses : ainsi, dans certaines maisons, la répartition se fait au prorata de la masse des salaires, d'une part, et du capital engagé, de l'autre part ; si celui-ci, ce qui est fréquent, dépasse de beaucoup la masse des salaires annuels, les ouvriers sont loin d'obtenir la moitié des bénéfices ; dans un cas, la participation est de la moitié du dividende du capital ; dans six cas, elle va de 20 à 33 p. 100 des bénéfices bruts.

¹ En ce qui concerne la maison Godin, la mention de M. Gilman, à savoir 50 p. 100 de dividende, n'est pas absolument exacte, la répartition des bénéfices est ou du moins était sous M. Godin des plus compliquées comme on le verra plus loin ; mais une très grosse part y est faite aux ouvriers.

De cet exposé, il résulte que la majorité des maisons, 40 sur 71, pour lesquelles la quotité de la participation a pu être constatée, s'en tiennent à 15 p. 100 des bénéfices au maximum pour la quote-part des ouvriers. On n'atteint une quotité beaucoup plus élevée, par exemple 40 à 50 p. 100, que dans de très rares établissements qui ou bien sont de véritables sociétés coopératives¹ ou sont gérés d'après des principes de nature extraéconomique, comme ceux qui se rattachent à des sentiments d'exceptionnelle philanthropie.

3° *Conditions d'admission des ouvriers ou employés à la participation.* C'est là un point très important. Tous les ouvriers sans exception, quelle que soit la durée de leurs services dans la maison, sont-ils admis à la participation aux bénéfices, ou bien y a-t-il des clauses spéciales qui réservent cet avantage à un certain nombre ? Le premier cas est de beaucoup le plus rare, jusqu'à présent du moins. Dans la maison Leclaire, qui a pris l'initiative du système, l'élite seulement des ouvriers, ceux qui composaient ce que l'on appelle « le noyau » étaient pendant les 28 premières années, admis à la participation ; c'était une faible minorité. De 1842 à 1847 le nombre des participants qui, d'ailleurs, est allé toujours en augmentant, a varié de 44 à 98, et il semble que la maison Leclaire occupât alors 300 ouvriers². Depuis 1870, la participation est devenue générale dans cette maison ; elle s'applique même aux ouvriers occasionnels. On cite le cas d'un ouvrier qui ne fut employé durant toute l'année, en 1881, que quatre heures et demie, dont le salaire montait à 3 fr. 40 centimes, au taux de 75 centimes l'heure, et qui reçut dans les bénéfices une part de 70 centimes ou 14 p. 100. Mais la maison Leclaire, depuis 1870 surtout, est tout à fait exceptionnelle. Même la maison Godin, de Guise, est loin d'admettre tous les ouvriers à la participation ; ce régime y fut introduit en 1877, et les

¹ Cette constatation n'est pas en contradiction avec la remarque faite plus haut que les coopérateurs sont en général peu sympathiques à la participation : il ne s'agit ici, en effet, que d'un très petit nombre de cas.

² Gilman, *op. cit.*, pages 75 et 79.

seuls ouvriers possesseurs d'actions de l'établissement et ayant travaillé un an dans l'usine, participent aux bénéfices; en 1887 le nombre total des participants de toutes catégories, y compris les employés, était de 793; or, on nous dit que M. Godin occupait, en 1883, plus de 1,400 ouvriers à Guise et près de 300 dans un établissement auxiliaire à Laecken en Belgique¹, ce ne serait donc pas tout à fait la moitié des employés qui auraient joui de cet avantage.

D'après les observations de M. Fougerousse sur les *patrons et ouvriers de Paris*, parmi les maisons parisiennes, pratiquant la participation aux bénéfices, la maison Bord exigeait, pour y être admis, qu'on eût été employé pendant six mois, les maisons Gasté, Godchaux, Masson, Poussielgue, Roland-Gosselin, les Assurances générales, la Société du Touage de la Haute-Seine qu'on l'eût été pendant un an, les maisons Blancard et Vernes exigeaient deux ans de services; MM. Goffinon et Barbas et la maison Chaix, trois ans; M. Paul Dupont, imprimeur, quatre ans; M. Boucicault (avant la transformation récente des Magasins du Bon Marché) allait jusqu'à cinq ans. Certains industriels, MM. Godchaux, Fourdinois, Goffinon et Barbas subordonnaient à une condition de prévoyance l'admission aux bénéfices; il fallait que l'ouvrier fût membre d'une société de Secours mutuels et toujours en règle avec elle².

Un caractère de patronage et de tutelle ressort de ces indications. Il est naturel que les seuls ouvriers ayant travaillé six mois ou un an dans l'établissement jouissent de l'avantage de participer aux bénéfices. Cette durée de service n'est pas excessive et ne crée aucun assujettissement, aucune servitude à l'ouvrier; la régularité du travail, sinon l'absolue permanence des engagements, en est favorisée. Mais quand la participation est subordonnée à une durée de service supérieure à un an, elle perd de son influence et de sa portée au point de vue de l'ensemble de la population ouvrière. Ce n'est plus alors qu'une minorité qui en profite.

¹ Gilman, *Profit Sharing*, pages 173-74, 176-77.

² Fougerousse, *Patrons et Ouvriers de Paris*, pages 189-190.

Aussi le nombre des participants, il y a quelques années, n'était que de 205 sur 875 dans la maison Dupont, de 15 sur 65 dans la maison Voiron, de 20 sur 60 dans la maison Lenoir¹.

4° *Mode de la participation : Participation individuelle et participation collective; participation immédiate et participation différée.* Rien n'est plus varié que les modes auxquels on recourt pour transmettre à l'ouvrier ou aux ouvriers la jouissance de la participation.

Deux systèmes d'abord sont en présence : celui de la répartition collective et celui de la répartition individuelle. Dans le premier, la part de l'ensemble des ouvriers aux bénéfices est versée en bloc à quelque œuvre qui les concerne ou à laquelle ils peuvent s'affilier, une société de secours mutuels, par exemple, ou de prêts aux ouvriers ou une caisse de retraites. Il est assez fréquent que l'on procède ainsi.

Dans la répartition individuelle, au contraire, qui paraît s'appliquer à la plupart des cas, chacun des ayants-droits à la participation reçoit la somme qui lui revient ou du moins en est crédité nominativement.

La participation est immédiate quand la répartition se fait à la fin de l'exercice ou à peu de distance de sa clôture; elle est différée, au contraire, quand on accumule la part, soit de chaque ouvrier, soit de la totalité des ouvriers, pour ne la leur remettre qu'à une époque éloignée ou lors d'un événement qui peut beaucoup tarder.

Ces différents modes peuvent d'ailleurs s'unir dans des combinaisons mixtes. Ainsi, dans nombre de maisons on divise le contingent des ouvriers en deux : une part qui est remise immédiatement et individuellement à chaque ouvrier;

¹ Voir notre *Question Ouvrière au XIX^e siècle*, page 202. D'après M. Gilman, ces chiffres se seraient peu modifiés; on comptait, en 1883, dans la maison Dupont 481 participants sur plus de 1,500 ouvriers (page 143); l'auteur américain confirme que dans la maison Lenoir, qui, depuis lors, a abandonné la participation, le nombre des participants de 1871 à 1883 n'a pas dépassé 23, soit le tiers environ des ouvriers; M. Gilman ne parle pas de la maison Voiron, sans doute parce que la participation n'y existe plus.

une autre qui est mise en réserve en son nom ou qui est versée au compte de tous les ouvriers dans une des œuvres que nous avons nommées plus haut ou dans quelque entreprise analogue. La maison d'imprimerie Chaix, à Paris, fait même trois parts dans la somme que la participation produit pour les ouvriers ; sur les 15 p. 100 qui leur sont alloués, le tiers est versé immédiatement à chacun ; le second tiers est inscrit à un livret individuel d'épargne, qui n'est remis à l'ouvrier que lorsqu'il quitte la maison ; le troisième tiers est déposé à la Caisse pour la vieillesse.

Dans quelques cas, le participant n'a pas la pleine propriété des sommes réparties, même lorsqu'il a accompli son temps : ainsi, aux *Assurances générales*, la participation consiste dans une pension de retraite ou dans un capital réversible à ses héritiers et qu'il ne peut aliéner.

On ne peut considérer comme le régime pur et simple de la participation aux bénéfices que celui qui consiste dans la répartition individuelle et immédiate. Toutes les autres combinaisons qui, d'ailleurs, s'inspirent de sentiments élevés, notamment celui de la prévoyance, ne sont que des applications du système de tutelle et de patronage. A la participation se mêle alors un sentiment de direction et de protection de la part du patron.

5° *Nature du droit de l'ouvrier.* Il est très important de se rendre compte de la nature du droit qu'on reconnaît aux ouvriers dans le système de la participation. Quand il s'agit de salaires, le droit de l'ouvrier est clair et précis ; ce droit est absolu. Le patron ne peut, pour quelque motif que ce soit, refuser à l'ouvrier le salaire convenu, sauf dans le cas de non fourniture du travail ou de malfaçon. Encore dans ces derniers cas, il y a une juridiction pour contrôler le bien fondé des dires du patron. Le droit de l'ouvrier à la participation, une fois que celui-ci entre dans les catégories qui y sont admises, est-il aussi absolu que son droit au salaire ? La pratique diffère beaucoup à ce sujet. D'après les études de M. Fougerousse, sur les *Patrons et Ouvriers parisiens*, huit maisons reconnaissent à l'ouvrier ce droit absolu : les maisons Blancard, Bord, Chaix,

Deberny, Lenoir, Paul Dupont, la Nationale et la Compagnie d'Orléans. Le droit est absolu quand l'ouvrier, même congédié, pour quelque motif que ce soit, ne perd pas son droit à la participation pour la période pendant laquelle il a servi.

Dans les maisons parisiennes qui pratiquent la participation, « la règle commune, dit M. Fougerousse, est l'éventualité du « droit ». La *Compagnie des Assurances générales*, qui a été non seulement l'une des initiatrices de la participation, mais encore, par son directeur, M. de Courcy, l'une des inspiratrices et presque des rédactrices des statuts de beaucoup de maisons parisiennes pratiquant ce régime, a tenu essentiellement à ce que le droit de l'ouvrier ne fût qu'éventuel. « Les employés de « la Compagnie, est-il dit, ne peuvent prétendre à aucun droit « quelconque sur les sommes portées à leurs comptes indivi-
« duels, à moins d'avoir accompli les conditions déterminées « par le présent règlement. » Ces conditions sont 25 ans de service ou 65 ans d'âge. La Compagnie est toujours maîtresse de renvoyer l'employé et, par conséquent, de le priver de la participation. « Le Conseil se réserve la faculté, est-il dit, « d'apprécier la gravité des torts d'un employé qu'il est amené « à congédier et, s'il y a lieu, d'user d'indulgence, de lui « remettre, en le congédiant, une partie de la somme inscrite « à son compte, sans que le conseil soit tenu de donner aucun « motif de ces décisions. » Cette indulgence ne s'applique qu'à l'employé révoqué ; quant au démissionnaire, il perd tous ses droits.

D'après M. Fougerousse, auquel nous empruntons ces renseignements ¹, ces clauses des statuts de la participation aux Assurances générales, se retrouvent, en esprit, sinon à la lettre, dans nombre d'autres maisons, notamment chez les Compagnies d'assurances le Soleil, l'Aigle, l'Urbaine et dans les établissements Boucicaut, Paul Dupont, Fourdinois, Touage de la Seine, Gasté.

Les statuts de la maison Goffinon et Barbas contiennent des

¹ Fougerousse, *op. cit.*, pages 190 à 192.

clauses singulières, que nous relatons pour bien dégager l'esprit de la plupart de ces combinaisons : « Le volontaire d'un an aura sa place conservée et sera admis à la répartition, en prenant pour base l'année avant sa sortie pour le service militaire, s'il justifie, à sa sortie, d'un certificat de bonne conduite et d'un grade. S'il n'a obtenu que le certificat, il n'aura droit qu'à la moitié de la répartition : celle placée à la retraite. S'il a obtenu certificat et grade, il aura droit aux deux parts. S'il n'a obtenu ni l'un ni l'autre, il ne lui sera rien accordé. Le soldat pour cinq ans jouira des mêmes avantages. La cinquième et dernière année de service lui comptera pour sa part dans les bénéfices de la maison pendant ladite année, et son emploi lui sera réservé s'il justifie d'un certificat de bonne conduite et du grade de sergent. Pour les autres conditions, comme le volontaire d'un an¹. »

Ainsi le régime de la participation, assujetti dans nombre de cas à diverses conditions suspensives, est considéré par beaucoup de chefs de maisons comme une sorte de distribution de prix de bonne conduite ou de prix d'encouragement.

Ces dispositions sont empreintes d'un esprit de haute moralité et de bienveillant patronage ; on doit constater, toutefois, que *c'est là beaucoup moins un régime contractuel qu'une institution patriarcale.*

6° *Proportion des bénéfices répartis au montant des salaires. La participation des bénéfices est à la rémunération normale de l'ouvrier ce qu'un condiment, comme l'ail, le vinaigre, le poivre, est à la nourriture habituelle.*

La proportion des sommes réparties soit par tête de participant, soit relativement aux salaires, est extrêmement variable. Dans quelques rares maisons, dont l'organisation repose actuellement, sinon anciennement, sur des bases principalement philanthropiques, elle atteint des chiffres assez élevés, tout en restant considérablement au-dessous des salaires annuels ; mais, en général, elle ne donne qu'une proportion très

¹ Fongerousse, *ibid.*, page 192.

faible, quelquefois tout à fait insignifiante, soit par tête d'ouvrier, soit relativement aux salaires.

Dans la maison Leclaire, qui est maintenant une sorte de société coopérative, le nombre des participants, pour la période 1870-1886, a varié d'un minimum de 710 en 1885 (année de langueur de l'industrie du bâtiment) à un maximum de 1,125 en 1881. Le total des salaires s'est élevé jusqu'à 1,069,000 fr. en 1882 et il était de 869,000 francs en 1886, la dernière année sur laquelle nous ayons des renseignements. Quant aux répartitions du chef de la participation, elles ont oscillé d'un minimum de 61,625 francs en 1870 à un maximum de 240,000 fr. en 1882, et elles ont été de 182,500 francs en 1886 ; la proportion des répartitions aux salaires a varié de 12 p. 100 au minimum en 1871 et 1872 à 24 p. 100 en 1884 et elle était encore de 21 p. 100 en 1886¹. C'est là un très beau résultat. Il ne faut pas oublier, toutefois, les causes particulières que nous avons décrites qui ont contribué à la prospérité de la maison Leclaire (Voir plus haut, page 519).

Dans la maison Godin, autre établissement aujourd'hui constitué sur une base philanthropique, on n'admet pas tout à fait la moitié des ouvriers et employés à la participation, soit 793 en 1887 sur plus de 1,700. Suivant différentes conditions, on les a classés en trois catégories hiérarchisées : les associés au nombre de 93, les sociétaires au nombre de 209 et les participants au nombre de 491. La quote-part des bénéfices à laquelle avaient droit ces ouvriers ou employés représentaient, par rapport aux salaires, 30 p. 100 pour les associés, 23 p. 100 pour les sociétaires et 15 p. 100 pour les simples participants, ceux-ci étant de beaucoup les plus nombreux. Si l'on avait admis tous les ouvriers à la participation, la part moyenne de chacun serait descendue, autant qu'on en peut juger, sensiblement au-dessous de 10 p. 100. La répartition ne se fait pas en espèces ; elle était employée à acheter aux ouvriers des actions de l'établissement².

¹ Gilman, *Profit-Sharing*, page 95.

² *Id.*, *ibid.*, page 177.

Voilà les exemples les plus brillants de la participation ; en voici quelques autres de satisfaisants : la houillère Briggs, pendant les courtes années où la participation y fonctionna, distribua aux ouvriers 7 1/2 p. 100 des salaires dans le premier exercice et 10 p. 100 dans le second. La maison de carrosserie Brewster, de New-York, où la participation fut appliquée deux ans et demi, distribua 11,800 dollars, soit 60,000 francs en chiffres ronds, pour l'année 1870 ; elle avait, nous dit-on, 450 employés ou ouvriers¹ ; la quote-part de chacun était donc en moyenne de 133 francs 33 centimes ; le rendement est encore bon, quoique, si l'on tient compte des très hauts salaires américains, il ne doive pas représenter plus de 3 à 5 p. 100 des salaires au grand maximum.

A côté de ces répartitions d'une certaine importance, on trouve que, dans la plupart des maisons, elles sont très minimes. La maison d'imprimerie Dupont a, par exemple, distribué 35 francs par tête à 205 privilégiés qui ne formaient qu'une faible partie de l'effectif, si bien que si tous les ouvriers eussent participé aux bénéfices, chacun eût reçu, au bout de l'exercice, 8 francs environ. M. Böhmert cite une maison où la répartition fut de 1,2 p. 100 des salaires en 1870, de 1 p. 100 en 1871, de 2,7 p. 100 en 1872.

Dans le tableau dressé par M. Schloss de 46 maisons britanniques où est pratiqué le système de la participation aux bénéfices, onze maisons n'ont pu faire aucune répartition, deux ont réparti moins de 1 p. 100 des salaires, deux autres 1 p. 100, une 1,8 p. 100, une « de 1,5 à 3 p. 100 », trois de 2 à 2,8 p. 100, quatre de 3,2 à 3,8 p. 100 ; c'est déjà plus de la moitié des maisons, soit 24 sur 46. Parmi les plus heureuses, quatre ont distribué en bénéfices 4 à 4,7 p. 100 des salaires, cinq de 5 à 5,5 p. 100, une 6,2, une 6,5 p. 100, une 7,5, une 7,6 ; nous avons mentionné ainsi plus des trois quarts des maisons, à savoir 37 sur 46 ; viennent ensuite deux maisons qui ont réparti de 8 à 8,7 p. 100, une 9,2 p. 100 ; les trois suivantes 10,

¹ Böhmert, *Gewinnbetheiligung*, 1878, tome 1^{er}, page 204.

10,6 et 10,8 p. 100; une 11,1 p. 100 et une plus de 12 p. 100, enfin dans une seule maison la répartition a atteint 26 p. 100 des salaires.

Il importe de constater que cette dernière est indiquée comme une petite maison, *small firm*; elle n'a pas donné communication du nombre de ses employés; presque toutes les maisons qui ont distribué plus de 5 p. 100 sont ou de petites maisons (*small*) ou de moyennes (*medium*); dans le tableau figurent six maisons employant plus de 200 ouvriers; de ces six maisons, deux n'ont rien distribué du tout, une a réparti 1 p. 100 des salaires, une autre 1,8 p. 100, une 4 p. 100 et une 5 p. 100¹.

Les petites maisons, et nous entendons par là en ce moment les catégories d'industries et de commerce qui emploient peu d'ouvriers relativement à la valeur produite, ont bien plus de chances de pouvoir répartir des bénéfices importants par tête d'ouvrier. Les grandes maisons de produits communs, au contraire, font des bénéfices assez restreints par rapport au nombre souvent très considérable des ouvriers qu'elles emploient.

Cette constatation est importante; car, en pratique, le développement d'une maison fait parfois que la quote-part de bénéfices par tête diminue chaque année. Ainsi en est-il de la compagnie du Chemin de fer d'Orléans, dont le réseau et le nombre des employés a, pour ainsi dire, décuplé depuis que la participation y a été introduite en 1846, tandis que ses bénéfices sont restés strictement les mêmes, le dividende étant toujours de 58 francs, de sorte que la répartition par tête baisserait chaque année si on la faisait individuellement; aussi se contente-t-on de la verser en bloc à la Caisse des retraites.

Le nombre de cas où la participation a été promise et où elle est ineffective, faute de bénéfices réalisés, augmente considérablement au fur et à mesure que le système s'étend, si peu d'applications qu'il ait encore. Ainsi, M. Schloss parle

¹ David Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pages 177-179.

de « celles des sociétés coopératives qui travaillent sur la base de la participation aux bénéfices et qui ont complètement manqué de succès financier, un malheur qui est échu à 75 p. 100 des sociétés de ce genre ¹. »

On voit quelle est l'erreur de ceux qui s'imaginent que la participation aux bénéfices pourrait jamais remplacer le salaire, ou même qu'elle est réservée à y ajouter un supplément considérable. La participation est un appoint, généralement un très faible appoint. Il y a une dizaine d'années déjà, nous écrivions que *la participation aux bénéfices est, par rapport aux salaires, ce qu'un condiment, l'ail par exemple ou le poivre, est à la nourriture ; ce n'est pas elle qui peut soutenir l'ouvrier ; elle ne peut être qu'un stimulant, d'une efficacité variable et que tous les cas ne comportent pas.*

EFFETS RÉELS OU POSSIBLES, ACTUELS OU FUTURS, DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES SUR LE TAUX DES SALAIRES. — Un point capital à étudier, c'est celui de savoir si la participation aux bénéfices, alors qu'elle apparaît comme certaine et d'une sensible importance, n'a pas ou n'aurait pas à la longue pour effet de diminuer le salaire ou la rémunération fixe de l'ouvrier. Dans ce cas, la participation n'aurait d'autre résultat que de séparer en deux les émoluments totaux de l'ouvrier, une partie fixe, payable à des intervalles peu espacés et une autre partie variable, payable chaque année ; le nouveau système n'accroîtrait en rien les émoluments de l'ouvrier, ou ne les accroîtrait que de peu de chose, une rémunération incertaine, quoique probable, n'étant jamais escomptée pour une valeur aussi nette qu'une rémunération fixe.

La question a beaucoup d'importance. Nous avons dit que l'économie politique est, en grande partie, la connaissance des mobiles qui influencent l'homme dans la production et la répartition des produits. Or, *il se fait dans l'esprit de l'homme une compensation générale des avantages de toute nature sur lesquels il peut compter.* Souvent nous avons remarqué que les

¹ David Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, pages 177-179.

hommes, comme les anciens militaires professionnels, qui, à une quarantaine d'années, obtiennent une pension de retraite, acceptent des places diverses, telles que celles d'huissier ou de garçon de banque, de garde, de concierge, etc., moyennant un salaire moindre que celui qui est en usage parmi les hommes ne jouissant pas de cette pension de retraite prématurée. Un exemple plus frappant encore de *cette compensation générale des avantages divers formant la rémunération de l'ouvrier* se trouve dans ce qui se passe au sujet des *pourboires*, lorsqu'ils deviennent habituels dans une profession et qu'on peut en évaluer le chiffre. Les premières personnes qui donnent des pourboires le font avec l'intention que ce soit un surcroît net de rémunération pour celui qui les reçoit. Peu à peu, *le pourboire devenant habituel, le salaire fixe tend à baisser*. Il arrive même, parfois, que le salaire fixe disparaît tout à fait et que certaines professions soient recherchées uniquement pour les pourboires qu'elles procurent. Bien plus, la fin de cette sorte d'évolution en ce qui concerne les pourboires, c'est que l'employé qui les reçoit arrive à les partager avec le patron. Ainsi, à Paris, dans les restaurants et cafés, voici quel était l'usage général, il y a quelques années, et nous croyons qu'il n'a pas changé : chaque garçon devait verser dans un tronc les pourboires donnés par le consommateur ; à la fin de la journée, on vidait le tronc, on en comptait le contenu ; le patron en prenait la moitié et les garçons se partageaient le reste. Cette coutume n'a pas encore disparu ; elle est, certes, en flagrante opposition avec l'idée ou le sentiment qui a suscité les pourboires à l'origine ; mais elle est conforme à la nature des choses qui veut que l'on tienne compte pour la rémunération de l'ouvrier ou employé de tous les éléments divers qui y entrent. De même, dans les constantes disputes entre compagnies et cochers de fiacre, il appert que le salaire fixe est modeste, mais que les pourboires le grossissent considérablement ; et ce grossissement, qui résulte des pourboires, est invoqué, non sans raison, pour maintenir le salaire fixe à des proportions modiques.

Si la participation aux bénéfices se généralisait, n'arriverait-il pas, dans les établissements florissants où elle donnerait une quote-part presque certaine et assez forte à l'ouvrier, que le salaire fléchit d'autant ou de presque autant ? On ne peut répondre à cette question que par une distinction : si la participation avait pour effet d'exciter le zèle de l'ouvrier au point d'accroître sensiblement la productivité de son travail, il serait possible que la participation fût un bénéfice surrogatoire, n'influant en rien sur le salaire. Mais si la participation était une sorte de don pour un travail qui ne serait ni plus énergique, ni plus productif qu'auparavant, il n'y a pas de doute que les salaires baisseraient. Pour maintenir l'équilibre des salaires des ouvriers de même valeur et dans une même profession il devrait arriver, à la longue, une baisse des salaires fixes dans les établissements où il serait constant que la participation aux bénéfices donne un appoint notable à l'ouvrier.

Le cas s'est-il produit déjà ? La participation est encore si peu répandue qu'on ne pourrait citer beaucoup d'exemples certains de cette réduction de la rémunération fixe. Cependant, il paraît s'en rencontrer. Il y a deux classes de personnes qui recourent au système de la participation : la première et la plus nombreuse jusqu'ici, ce sont les philanthropes sincères, du type de MM. Leclaire, Godin, etc.; ceux-là tiennent essentiellement à ce que le salaire fixe de leurs ouvriers ne diminue pas ; ils mettent une sorte de générosité, parfois d'ostentation, à conserver au *boni* distribué le caractère d'une rémunération surrogatoire. La seconde classe d'industriels pratiquant la participation est celle des gens avisés, qui cherchent à développer leur production et parfois à se faire une réclame ; ceux-là seraient plus enclins à faire miroiter aux yeux de leurs employés ou ouvriers le gain éventuel qui leur sera alloué, pour obtenir quelque rabais sur les salaires ou les traitements fixes. Si le régime de la participation doit se répandre, les industriels du second type y formeront certainement la majorité.

M. David Schloss cite quelque cas où des rabais sur les

salaires ou les gages sont ainsi obtenus : « Quel salaire voulez-vous ? dit-on à un ouvrier qui se présente. — Je m'engagerai pour 30 shellings par semaine. — Savez-vous que nous donnons un *bonus* (répartition de bénéfices au travail ?) — Je ne le savais pas. De combien est-il ? — Généralement de 40 p. 100 du salaire, 2 shellings par livre. — Soit, puisque vous distribuez 2 shellings de plus par livre, je m'engagerai pour 27 shellings par semaine¹. » A la suite du tableau qu'il a produit des quote-parts de bénéfices distribuées aux ouvriers et employés dans diverses maisons anglaises, M. Schloss dit que dans un des cas, celui où la répartition atteignait 26 p. 100 des salaires, ceux-ci étaient, en raison même de cette circonstance, inférieurs à ceux des maisons similaires².

Il n'est pas invraisemblable qu'il en deviendrait ainsi à la longue très fréquemment si la participation se généralisait. Il ne faut pas juger, en effet, des résultats d'une institution quand elle deviendra, si elle en est susceptible, universelle, d'après ses effets alors qu'elle n'est que tout à fait exceptionnelle. *La nécessité économique et, d'ailleurs, la justice évidente de maintenir dans une même profession, pour les mêmes efforts et la même habileté, une rémunération totale à peu près égale, feraient que la répartition probable des bénéfices serait prise en compte d'avance et que le salaire fixe s'en trouverait dans une certaine mesure affecté³. Il faut, toutefois réserver le cas où cette répartition susciterait d'une façon vraiment sensible les efforts de l'ouvrier.*

DU CONTROLE DES BÉNÉFICES REVENANT AUX OUVRIERS ET DES CONSÉQUENCES QUI POURRAIENT RÉSULTER DE CE CONTROLE. — Ce

¹ David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 211, texte et note.

² *Id.*, *ibid.*, page 179.

³ L'abandon du régime de la participation dans la célèbre houillère Briggs, lequel avait donné d'excellents résultats de 1865 à 1871, eut pour origine une « réclamation des ouvriers, en 1872, d'après Gilman, pour l'égalité des salaires avec ceux payés dans les houillères environnantes, quoiqu'une part de ce qu'ils auraient gagné en salaires dût être perdue en bénéfices. » La participation ne fut abandonnée qu'en 1875, mais dès cette réclamation il y eut un sentiment de froideur entre les patrons et le personnel (Gilman, *Profit Sharing*, page 262).

n'est pas là l'une des moindres difficultés du régime de la participation. Toute personne qui a un droit à l'égard d'une autre doit pouvoir contrôler qu'on respecte intégralement ce droit. Un droit sans sanction n'existe pas en tant que droit; quand le produit d'une entreprise revient à plusieurs personnes dans des proportions convenues d'avance, chacune d'elles, si infime que soit cette part, doit pouvoir contrôler, par elle-même ou par mandataire, l'importance totale du produit et constater qu'elle n'est pas frustrée.

Les partisans de la participation aux bénéfices ont souvent, surtout autrefois, émis la prétention que les ouvriers ne pourraient pas être admis à vérifier les livres ou à en faire faire en leur nom une vérification. Des industriels d'Alsace, MM. Steinheil et Dieterlen, ont formulé de la façon la plus naïve, la résistance des patrons au contrôle des ouvriers en pareil cas; ils s'exprimaient ainsi: « Quand nous pourrions effectuer une répartition, nous dirons simplement aux ouvriers: l'année a été bonne, nous tenons à vous faire votre part; la voici ». Dans ce cas il ne peut s'agir que de gratifications arbitraires, non de participation aux bénéfices au sens strict et légal du mot.

Il y a une demi-douzaine d'années, les principaux protagonistes de la participation assumaient, cependant, la formule de MM. Steinheil et Dieterlen, en allant jusqu'à solliciter une loi qui édictât que, dans les applications du régime de la participation aux bénéfices, le patron fut cru sur son affirmation en ce qui concerne les bénéfices réalisés. Singulière proposition! Dans un temps où l'on a supprimé avec tant de raison la prépondérance donnée à la parole du patron sur celle de l'ouvrier dans les questions de salaires, on l'aurait rétablie à la dérobée pour un cas spécial qui intéresse la rémunération de l'ouvrier. Pour le maintien même de la bonne harmonie, que la participation est censée cimenter entre les ouvriers et le patron, il importe que l'affirmation de celui-ci ne puisse pas être soupçonnée: c'est dire qu'il faut qu'elle soit contrôlée.

En vain distinguera-t-on *la participation patriarcale et la*

participation contractuelle ; les institutions patriarcales ne peuvent être qu'une exception dans une société qui repose sur le droit positif ; les institutions contractuelles seules peuvent occuper un champ étendu ; seules, elles répondent à notre idée du droit et de l'égalité civile.

Dans le *Congrès international de la participation aux bénéfices* en 1889, il a fallu abandonner le terrain où les propagateurs de la participation s'étaient d'abord placés. On y a voté l'ensemble de résolutions que voici : « Le Congrès international est d'avis : 1° que le contrôle des comptes par un « arbitre-expert, nommé chaque année en assemblée générale « par les participants pour l'année suivante, donne toute sécurité aux participants comme au chef de la maison ; 2° que la « participation ne peut être organisée que là où il y a une « comptabilité complète régulièrement tenue ; 3° que l'organisation du travail dans la participation aux bénéfices constitue un élément d'instruction professionnelle et d'éducation « économique pour tout le personnel, qui est ainsi préparé à « devenir successeur du patron, soit sous la forme de commandite simple, soit comme association coopérative de production ; que, si le participant est admis à avoir une part au « capital, il devient, par ce fait, un véritable associé, participant aux pertes comme aux bénéfices, ce qui prépare d'autant mieux l'avènement de la coopération proprement dite, « dans laquelle tout propriétaire d'actions est en même temps « ouvrier ou employé¹ ».

Ce passage est topique ; il montre l'évolution naturelle du système de la participation, d'après ceux de ses partisans qui sont logiques. Nous avons prévu cette évolution il y a près d'un quart de siècle dans nos articles sur ce sujet publiés par la *Revue des Deux-Mondes* et que nous avons réunis ensuite sous le titre de : *La Question Ouvrière au XIX^e siècle*². La parti-

¹ *Exposition de 1889. Congrès international de la Participation aux bénéfices, Compte rendu in extenso des séances*, Paris, 1890, page 198.

² Voir nos articles sur ces matières dans la *Revue des Deux-Mondes* en 1890, et notre *Question Ouvrière au XIX^e siècle*.

icipation, si elle dure d'une façon prolongée et si elle se généralise, doit nécessairement aboutir à une sorte de société anonyme ou de société coopérative. Voici quelles sont les étapes de cette évolution.

Le contrôle des comptes ne peut être refusé aux ouvriers ; ce contrôle implique des questions singulièrement délicates, telles que les prélèvements pour les amortissements, pour les réserves diverses, auxquelles il est équitable que tous les participants contribuent, puisque tous en retireront ultérieurement avantage. Le procédé, indiqué plus haut, de faire nommer un arbitre-expert en assemblée générale est bon ; mais il est à craindre qu'il ne puisse servir que dans une période de transition. D'abord, ce procédé n'a pas du tout la vertu éducative dont il est parlé dans le paragraphe 3 des résolutions du Congrès de Paris ; la masse des ouvriers s'en référant uniquement à un arbitre-expert, le même par hypothèse que celui qu'indique le patron, et cet arbitre n'apportant, sans doute, que des conclusions générales, non détaillées ni appuyées par un exposé critique, on ne voit pas quelle vertu éducative peut avoir *une méthode aussi infantine*. Ensuite, il peut arriver et il arrivera fréquemment, sinon aux premiers jours, du moins dans le cours des temps, que le patron et les ouvriers ne s'entendent pas sur la personne de l'arbitre-expert, il faudra donc en nommer plusieurs. Ultérieurement les ouvriers seront bien aises — et ils auront raison — de juger par eux-mêmes des causes des variations des bénéfices, surtout quand la variation a lieu dans le sens de la baisse et que cette baisse n'est pas générale à toute une industrie, qu'elle est propre à un établissement. Ils désireront donc un rapport détaillé.

En second lieu, si la baisse des bénéfices leur paraît anormale, qu'ils puissent l'imputer à la maladresse, à la négligence ou à l'incompétence du patron, ils pourront à la longue se lasser et demander, non-seulement à contrôler par eux-mêmes, mais à prendre une certaine part dans l'administration. Actuellement, que le patron administre bien ou mal, ils n'ont rien à y voir, puisque leurs salaires sont garantis et tari-

fés au prix-courant sur le marché. Mais si une notable partie de leur rémunération dépend de la participation aux bénéfices, ils sont induits à s'opposer aux actes imprudents ou inhabiles du patron. Qu'ils arrivent à demander un conseil de surveillance, une part même dans la gestion, il faudrait ignorer la nature humaine pour s'en étonner.

Aussi, *la participation aux bénéfices s'accommodé plus aux établissements par actions qu'aux entreprises purement individuelles.*

Si le régime tend à s'étendre, quand il aura perdu en quelque sorte de ses grâces enfantines, l'immixtion des ouvriers non seulement dans le contrôle, mais même dans la gestion, paraît une conséquence logique, surtout pour les établissements dont les profits viendraient à baisser.

Quant à savoir si la transformation des entreprises individuelles en sociétés coopératives offrirait des garanties à l'essor industriel et constituerait un progrès, on peut déjà s'en rendre en partie compte d'après l'étude que nous avons faite de la fonction de l'entrepreneur et des bénéfices du capital (voir pages 183 à 211); on en jugera mieux après l'étude que nous consacrerons aux sociétés coopératives.

SUCCÈS ET ÉCHECS DU RÉGIME DE LA PARTICIPATION. — Nous avons cité de très grands succès de ce genre de combinaison; nous avons exposé plus haut le principal, celui de la maison Leclaire (voir page 519), les échecs ne laissent pas, toutefois, que d'être nombreux. S'ils se tenaient dans une proportion modérée avec le nombre des applications, on n'en pourrait rien conclure; les résultats de toute organisation dépendent en grande partie des hommes et des circonstances; aussi nulle n'est destinée à toujours réussir.

Les insuccès du régime de la participation sont, toutefois, très nombreux et beaucoup proviennent de maisons où cette combinaison était déjà ancienne et paraissait devoir être inébranlable.

On a vu que M. Gilman, dans son intéressant ouvrage sur la Participation (*Profit Sharing*), cite 135 cas d'application de ce

principe sur le continent européen, en Angleterre et aux Etats-Unis ; l'enquête de l'auteur n'ayant pas recensé — loin de là — tous les cas du Royaume-Uni, on peut estimer que la participation est actuellement pratiquée dans 200 maisons de quelque importance, aussi bien d'Amérique que d'Europe. D'autre part, M. Gilman donne une nomenclature des maisons qui, pendant un certain temps, ont appliqué le régime de la Participation et qui y ont renoncé, et il inscrit les causes données ou probables de cet abandon. Or, il recense 36 maisons de ce genre. Si l'on s'en tenait aux chiffres qu'il a fournis, la proportion des échecs, actuellement constatés, serait de 36 à 435 ; c'est-à-dire que sur 171 maisons ayant recouru à ce régime, 36 ou plus de 20 p. 100 auraient été amenées à le répudier.

Parmi ces 36 maisons, qui n'ont pas maintenu la participation, il s'en trouve qui comptaient parmi les plus célèbres adhérentes à ce système ; les maisons Briggs, par exemple, Bord, Lenoir, Brewster (de New-York), Lister (de New-Jersey), la Compagnie d'Orléans aussi en France, qui, en réalité, ne pratique plus le système.

Quelques-unes de ces maisons avaient appliqué la participation pendant 10, 20, 30 ans. Si l'on recherche les causes de l'abandon, telles que les signale M. Gilman, on trouve pour plusieurs ces mentions de signification similaire : « Ouvriers « extravagants ; ouvriers indifférents ; ouvriers indifférents et « indisciplinés ; manque d'intelligence, système rejeté par les « ouvriers ; ou bien ouvriers intrusifs ; comptes embrouillés » ; dans beaucoup d'autres cette autre raison : « petites répartitions, manque de soin ; aucun avantage appréciable ; aucune « amélioration dans le travail ou la permanence ; aucun accroissement de zèle ou de soin ; résultats très mélancoliques ; expérience avortée ; résultats non satisfaisants ; « résultats négatifs, la cause de l'échec pas même soupçonnée ; aucun avantage démontré ; aucun bénéfice perceptible » ; ou bien encore : « les ouvriers ont demandé que la « répartition fut remplacée par une augmentation de salaires ;

« socialisme, années mauvaises ; mauvaises années ; socialisme, jalousies ; grand accroissement des salaires ; « conflit avec les *Trade Unions* ; grève partielle, pas d'amélioration ; grève de huit heures en 1872 ; augmentation des salaires ; difficultés avec l'Union des Manœuvres ; » enfin dans trois cas, la cause indiquée est la mort ou la retraite du fondateur¹.

L'étude de quelques-uns de ces cas d'abandon est instructive : bornons-nous à jeter un coup d'œil sur la renonciation au système de la participation dans quatre des maisons dont le nom est le plus lié avec les débuts du système : la maison Briggs (houillère de Whitwood, en Ecosse), la maison de pianos Bord et la maison de peinture Lenoir, en France, enfin la maison Brewster, de New-York. Dans la première, ce régime fut appliqué huit ans avec un incomparable éclat, dans la seconde vingt-deux ans, dans la troisième dix-sept ans, dans la quatrième seulement deux ans, mais avec un succès apparent qui semblait lui promettre de longs jours. Ces quatre maisons sont classiques dans l'histoire de la Participation ; elles ont été célébrées par nombre d'écrivains connus, Stuart Mill, Jevons, Laughlin et autres.

« A tous les points de vue, dit M. Gilman, l'expérience faite « par MM. Briggs avait été un succès pendant les années 1863-71. « Toute la période avait été signalée par une relative prospérité dans le monde des affaires. En conséquence, il n'y « avait eu aucune occasion de découvrir à quel degré le système de participation soutiendrait l'épreuve des années difficiles où il n'y aurait aucun dividende à distribuer. » M. Gilman rejette sur les actionnaires plutôt que sur les ouvriers la responsabilité de l'abandon du système. Cependant, s'il avait été reconnu exact que « l'efficacité du travail avait « été immensément augmentée », on ne voit pas pourquoi les actionnaires eussent renoncé à une organisation aussi parfaite. Les chefs, MM. Briggs, avaient tout intérêt à la maintenir ;

¹ Gilman, *Profit Sharing*, pages 364-366.

pour prendre les paroles même de M. Gilman : « Des amis distingués de la classe ouvrière saluèrent les comptes (de l'année 1868) avec la plus profonde sympathie; grâce à leur publication, aux mémoires (*papers*) lus devant l'Association de la Science sociale et aux écrits des économistes des écoles les plus diverses, la maison de MM. Henry Briggs fils et C^{ie} atteignit une renommée qu'il n'y a pas d'exagération à appeler universelle (*World-wide*). Les réclames gratuites (*gratuitous advertising*) ainsi données aux mines de Whitwood peuvent avoir contribué dans une certaine mesure au succès financier ininterrompu de cette entreprise dans les années 1865-1872¹. Le nom de Briggs devint familier à des milliers de lecteurs qui n'avaient aucune relation d'affaires avec la maison. Le système nouveau fut expliqué et chaleureusement approuvé par John Stuart Mill dans ses *Principes d'Économie politique*, par W.-T. Thornton, dans son ouvrage sur le travail (*On Labour*), par Henry Fawcett, par Louis Blanc, par George-Jacob Holyoake, le vétéran chartiste et coopérateur, par MM. Ludlow et Lloyd James, dans leur *Histoire des Classes ouvrières en Angleterre*, par Thomas Hughes et Frédéric Harrison. Ceux qui étudient les questions sociales dans les autres contrées, comme le D^r Engel, directeur du Bureau royal de statistique de Prusse, et le comte de Paris, dans son ouvrage sur les *Trade Unions* en Angleterre, se montraient prêts également à accueillir le plan de participation industriel (*industrial partnership*) comme une solution des différends entre employeur et employés. Aussi longtemps que l'expérience continue à Whitwood, elle fournit

¹ M. Gilman fait ici une remarque que nous avons nous-même développée vingt ans auparavant à propos de la maison Leclaire, dans notre *Question Ouvrière au XIX^e siècle*. Les énormes réclames gratuites dont cette maison a bénéficié ne sont pas pour peu de chose dans son éblouissant succès. Qu'on songe aux sommes colossales, plusieurs centaines de mille francs par an, que dépensent en annonces des maisons comme celle du chocolat Menier ou du Pear's Soap. La maison Leclaire est l'objet d'une incessante et colossale réclame, émanant d'hommes désintéressés et doués d'autorité, dont les journaux reproduisent gratuitement les éloges.

« l'exemple par excellence (*the standard exemple*) des relations
 « équitables entre maître et ouvriers, auquel tout écrivain
 « sur le travail se sentait obligé de prêter attention. De toutes
 « les descriptions du nouveau système publiées de 1866 à 1874,
 « la lecture du professeur W. Stanley Jevons sur *Les Participa-*
 « *tions Industrielles* était la plus compréhensive et la plus
 « topique. Les charbonnages de Whitwood me semblent, disait
 « le professeur Jevons, fournir toutes les conditions d'une
 « parfaitement décisive expérience, *the Whitwood collieries*
 « *seem to me to furnish all the requirements of a perfectly decisive*
 « *experiment*¹. »

Cette « expérience décisive » échoua misérablement, en 1875, après neuf années d'application; le système fut abandonné, non pas à la mort des fondateurs, mais par MM. Briggs eux-mêmes, « qui s'étaient gagnés une renommée dans le monde entier comme les champions en théorie et en pratique de la participation industrielle². »

Nous avons cru intéressant de citer tous ces longs extraits de M. Gilman; ils montrent combien les généralisations hâtives, même de la part d'hommes très bien doués, comme Stuart Mill et Jevons, sont nuisibles. Si M. Gilman se fut reporté à l'article que nous publions dans la *Revue des Deux-Mondes* au commencement de 1870 sur la *Participation aux bénéfices*, et qui forme une des parties importantes de notre *Question Ouvrière au XIX^e siècle* (1^{re} édition 1872), il eût vu qu'en exposant tout au long l'expérience de MM. Briggs, nous nous montrions moins confiant dans le succès définitif et nous indiquions dans l'édifice des lézardes qui en menaçaient la solidité. Il ne nous appartient pas ici d'examiner si la faute principale fut aux actionnaires ou aux ouvriers, qui tantôt réclamèrent une augmentation de salaires, tantôt en repoussèrent une diminution. Il est probable que la responsabilité doit être partagée entre les deux parties. L'abandon, après neuf ans, du régime, reste, en tout cas, contre son efficacité, un argument grave.

¹ Gilman, *Profit Sharing*, pages 251-252.

² *Id.*, *ibid.*, page 265.

Bien moins célèbre, certes, que l'immense maison Briggs qui occupait 2,000 ouvriers, est la petite maison de peinture en bâtiment et de décoration Lenoir, qui n'en employait que 40 à 50. Cependant, c'est là aussi un des types classiques de la participation qui y florit dix-sept années consécutives (1870-87). C'est sous l'inspiration de Leclair que ce régime y avait été introduit. Voici comment l'historien de la participation raconte l'abandon dont elle fut l'objet dans cet atelier. De 1871 à 1883, les ouvriers participants gagnèrent en salaires de 28,849 francs à 48,940, et retirèrent, pour leur part de bénéfices, de 2,419 francs à 13,723. L'année 1884 fut mauvaise et il n'y eut pas de répartition. On ne nous dit rien des années suivantes. Le 18 juin 1887 douze des vingt participants (ces derniers formaient à peu près la moitié des ouvriers employés), *dans une lettre collective adressée à la maison, demandaient que la participation fût abandonnée et que leur salaire fût élevé de 5 centimes par heure, avec des gratifications à la fin de l'année au gré des patrons*. MM. Lenoir refusèrent l'augmentation de salaires et signifièrent que la participation serait abandonnée à l'expiration de l'exercice, ce qui eut lieu en effet¹.

La maison Bord, où le régime fut en vigueur pendant 22 ans (1866-88), est aussi un des exemples classiques de la participation. Cette importante maison de fabrique de pianos, qui employait 320 à 350 ouvriers et qui, en 1882, avait déjà fait plus de 50,000 instruments, fut longtemps considérée comme l'un des types les plus parfaits de cette organisation. Les bénéfices totaux distribués aux ouvriers varièrent de 16,186 francs en 1866 à 130,123 en 1882; la relation des bénéfices distribués aux salaires annuels oscilla de 9,4 p. 100 en 1866 à 22 p. 100 en 1875, la moyenne étant de 17 p. 100; la totalité des bénéfices distribués jusqu'en 1883 atteignait 1,289,415 francs. M. Gilman représente M. Bord comme une sorte de philanthrope qui, dans les dernières années de sa vie notamment, aurait fini par abandonner presque tous ses bénéfices à ses ouvriers. « M. Bord

¹ Gilman, op. cit., pages 338 et 339.

étant mort en 1888, il n'est pas étonnant que son successeur ait renoncé à un système qui faisait aux ouvriers une part léonine, *onesided system*¹. » Il n'est pas certain que ce soit là la cause de l'abandon. Les ouvriers de la maison se mirent en grève en 1892, se plaignant de ce que « les dividendes eussent été remplacés par des augmentations des prix de façon et surtout d'un projet de modification des tarifs basé sur une plus large division du travail. » Interrogé par un rédacteur du journal *le Temps*, M. Bord, chef de la maison, répondait que la nouvelle division du travail était indispensable pour permettre de lutter contre la concurrence allemande à l'étranger (la maison exportant 2,000 pianos sur les 3,000 qu'elle fabrique par an); il ajoutait que la nouvelle tarification élèverait de 6 fr. 50 environ à 8 et à 9 francs la moyenne des salaires quotidiens; puis au sujet de l'abandon de la participation aux bénéfices, il s'exprimait ainsi : « Les ouvriers se plaignent « qu'on ne leur distribue plus de dividendes. Mais, c'est sur « leurs propres sollicitations qu'on les a remplacés par des « augmentations des prix de façon s'élevant à 5, 6, 7 et 8 p. 100 « lorsque j'ai acheté la maison le 16 mai dernier². » L'exactitude de cette affirmation n'est pas invraisemblable; on vient de le voir par ce qui s'est produit dans la maison Lenoir.

Pendant les années de très grande prospérité, les ouvriers s'applaudissent de la participation; quand les temps deviennent mauvais ou médiocres, ils y voudraient substituer des augmentations de salaires.

Parmi les cas si nombreux d'échec de la participation aux bénéfices, nous nous contenterons de dire encore quelques mots de la maison de carrosserie Brewster, de New-York, qui avait l'honneur, il y a quelques années, d'être célébrée par M. Laughlin³. La maison est décrite comme des plus importantes dans cette branche (450 ouvriers) et des plus loyales;

¹ Gilman, op. cit., pages 338 et 339.

² Journal *le Temps*, numéro du 4 mars 1892, entrefilet intitulé : *Facteurs de pianos*.

³ Laughlin, édition de Stuart Mill.

la participation était très large, s'effectuant en l'absence de tout prélèvement d'intérêt pour le capital ; on admettait un comité de contrôle composé d'ouvriers élus par les sept ateliers. Le système fonctionna « doucement et admirablement deux ans, *worked smoothly and admirably for two years* » ; mais, en 1872, une grande grève ayant éclaté à New-York pour la réduction de la journée à 8 heures de travail, les ouvriers de la carrosserie Brewster, qui travaillaient 10 heures par jour, méprisèrent les représentations non seulement du chef de la maison, mais de leurs propres délégués et se joignirent au mouvement. Les ouvriers durent capituler, après 15 jours de suspension de travail à laquelle prirent part les trois quarts d'entre eux. Les patrons déclarèrent qu'ils supprimeraient la participation aux bénéfices pour réparer les pertes de la maison. En 1886, on accorda aux ouvriers la journée de neuf heures ; mais jamais plus la participation ne fut rétablie. M. Gilman qualifie la conduite des ouvriers de « l'un des accès les plus étranges que l'on sache d'excitation épidémique, *one of the strangest freaks of epidemic excitement on record* ¹. »

PRÉTENTION QUE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES METTRAIT FIN AUX GRÈVES ET AUX DIFFÉRENDS ENTRE OUVRIERS ET PATRONS. — M. Charles Robert, l'un des protagonistes du système de la participation aux bénéfices, publia, en 1870, des opuscules intitulés : *La question sociale, la suppression des grèves, le partage des fruits du travail*, etc., où il attribuait au régime préconisé la vertu de mettre fin aux différends entre les vendeurs et les acheteurs de travail. Dans cette même année 1870, lors de leur apparition, nous soumîmes ces assertions à un examen critique dans la *Revue des Deux-Mondes* ; notre conclusion était que, si le régime de la participation aux bénéfices cessait d'être exceptionnnel et patriarcal pour devenir général et contractuel, il étendrait le terrain des différends entre ouvriers et patrons et susciterait de nouveaux motifs de querelles. Aujourd'hui, après ce qui vient d'être narré des grèves dans

¹ Gilman, op. cit., pages 347-351.

la maison Briggs et dans la maison Brewster, pour ne pas parler de la maison Bord et de nombre d'autres (voir le tableau de Gilman, pages 364-366 de *Profit Sharing*), il paraît superflu de démontrer que la participation aux bénéfices n'a pas, à ce point de vue, toute l'efficacité qu'on lui suppose. Dans les maisons où ce régime est pratiqué, les ouvriers sont prêts, comme dans les autres établissements, en général du moins, à réclamer des augmentations de salaires ou des diminutions d'heures de travail. Seules, quelques maisons où, par suite d'une philanthropie exceptionnelle du patron ou de la réclame gratuite qui leur a été faite, les ouvriers se trouvent dans une situation tout à fait privilégiée, comme les maisons Leclaire et Godin, peuvent échapper à ce danger. La discussion reste donc ouverte, même sous le régime de la participation, sur les deux sujets aujourd'hui les plus contestés, le montant des salaires et la durée du travail. En outre, des différends peuvent s'élever, et certainement avec le temps ils s'élèveraient, si le régime se généralisait : 1° sur le point de départ de la participation ; 2° sur le quantum de celle-ci ; 3° sur la vérification des bénéfices ; 4° sur les amortissements et la dotation des réserves ; 5° sur le mode de répartition, immédiate ou différée, individuelle ou collective ; 6° sur les conditions d'admission ; 7° sur la gestion même qui, dans certains cas, par son inhabileté, réduirait les profits. Bien plus, des discussions âpres et violentes, des dissentiments profonds pourraient se produire entre les ouvriers participants aux bénéfices et les ouvriers non participants. *Avec ce régime, conçu comme universel et contractuel, les germes de discorde risquent d'être, à la longue, beaucoup plus nombreux qu'aujourd'hui.* Il y a actuellement quatre ou cinq germes de discorde principaux : le taux des salaires, la durée du travail, les malfaçons, les règlements d'atelier et les rapports avec les contremaîtres ou directeurs. La participation, comme régime habituel, n'en supprimerait aucun, et elle y ajouterait les sept autres germes de dissidence que nous venons d'indiquer.

DE LA PARTICIPATION AUX BÉNÉFICES RENDUE OBLIGATOIRE PAR LA

LOI. — Dans ces derniers temps il a été souvent question de lois rendant obligatoire la participation aux bénéfices soit dans l'industrie en général, soit dans quelques branches en particulier, notamment dans celles qui sont en relation avec l'Etat ou les municipalités par des concessions de services publics, des fournitures par contrat ou des travaux.

En se reportant aux chapitres postérieurs où nous traitons de la nature et des fonctions de l'Etat ou bien encore à l'un de nos précédents ouvrages¹, on verra que l'Etat est mal constitué pour se livrer à des réglementations délicates, demandant beaucoup d'informations et d'impartialité.

D'autre part, de l'analyse qui précède et des faits déjà assez nombreux recueillis par l'expérience, il résulte que la participation aux bénéfices n'a aucun fondement général soit équitable, soit scientifique. Elle ne repose pas sur un principe d'équité, les bénéfices tenant, non à l'ouvrier, mais à la conception et à la direction des chefs de l'entreprise ou parfois à certaines circonstances extérieures dont les chefs de l'entreprise, les fournisseurs de capitaux, assument par avance tous les aléas heureux et malheureux. *Non seulement la participation aux bénéfices ne repose sur aucun principe d'équité, mais elle mènerait, si elle se généralisait, aux conséquences les plus iniques; des ouvriers également zélés et habiles seraient très inégalement rémunérés, suivant que leurs patrons se trouveraient plus ou moins capables; pour compenser cette inégalité, il faudrait que les salaires baissassent dans les maisons où les bénéfices seraient très importants ou qu'ils haussassent dans ceux où les bénéfices seraient très faibles ou nuls; ainsi la participation aux bénéfices arriverait, en quelque sorte, à se détruire elle-même ou à s'annihiler; la rémunération de l'ouvrier, qui est fixe aujourd'hui, se partagerait alors en deux parties, l'une fixe et l'autre mobile, et ces deux parties seraient en raison inverse l'une de l'autre, la rémunération fixe baissant au fur et à mesure que la rémunération mobile hausserait, et réciproquement.*

¹ L'Etat moderne et ses fonctions, 2^e édition, 1892.

Ce serait donc une œuvre à la fois perturbatrice et définitivement négative qu'accomplirait la loi si elle voulait rendre la participation obligatoire. Dans quels détails ensuite il lui faudrait entrer et comme elle s'y perdrait ! Il ne suffirait pas d'édicter la participation générale aux bénéfiques ; il faudrait déterminer le point de départ de la participation et le quantum dans chaque industrie, les déductions à faire pour amortissements, etc., toutes choses infinies, suprêmement délicates, continuellement variables.

Cette question de la participation obligatoire a été longuement discutée au Congrès de la Participation, annexé à l'Exposition de 1889 ; quelques rares délégués, dont l'un représentant le Familistère de Guise (la maison Godin), tenaient pour l'obligation légale ; ils faisaient valoir ce postulat socialiste et complètement erroné que « l'ouvrier et l'employé ont un droit absolu sur les plus-values de la production dans toute industrie, que le patron qui garde pour lui seul toute la plus-value que produit le travail commet un acte criminel ». Cette expression même de « plus-value » indique que le délégué du Familistère de Guise était imbu des idées de Karl Marx que nous avons réfutées plus haut (voir pages 203 à 209). Le Congrès a eu la sagesse de repousser à une grande majorité cette proposition et divers amendements tendant à immiscer plus ou moins l'Etat dans l'application de ce régime ; il s'en est tenu à ces propositions, dont la correction est certaine : « Le Congrès est d'avis que la participation aux bénéfices ne peut être imposée par l'Etat ; qu'elle doit résulter uniquement, suivant les circonstances, de l'initiative du patron ou d'un vœu des ouvriers librement accepté par lui, au même titre que tout autre convention relative au travail¹ ».

La Chambre des Députés, dans ces derniers temps (1893 et 1894) s'est arrogé, toutefois, le droit, par une loi, que le Sénat n'a pas encore sanctionnée, sur les sociétés coopératives, de rendre obligatoire pour ces institutions l'admission de leurs

¹ *Exposition universelle de 1889 : Congrès international de la Participation aux Bénéfices, compte rendu in extenso, 1890, pages 245 à 261.*

ouvriers ou employés à la participation aux bénéfices dans la proportion de 50 p. 100. Cette fonction de distributeur ou de répartiteur des résultats industriels n'appartient pas à l'État : en outre, il rendrait ainsi beaucoup plus difficile et plus précaire le fonctionnement des sociétés coopératives qui est déjà très difficile, notamment en ce qui concerne les sociétés de production.

CONCLUSIONS AU SUJET DU RÉGIME DE LA PARTICIPATION. — Ce régime, comme on l'a vu, n'ayant de base générale ni en équité, ni en technique, ne peut devenir d'une application universelle, ni même d'une application habituelle. Il aurait alors plus d'inconvénients que d'avantages, sèmerait plus de nouveaux germes de discordes qu'il n'en étoufferait d'anciens, causerait plus d'inégalités qu'il n'en supprimerait.

Ce ne peut être qu'un régime de bienveillance, une de ces mille organisations et combinaisons qui, dans certains cas, peuvent rendre des services, suivant les hommes qui en prennent l'initiative et qui les dirigent et ceux aussi qui s'y prêtent, suivant enfin la nature des œuvres.

Il s'est constitué de très remarquables types de ces organisations; le philanthrope et l'économiste doivent y applaudir. Ils prouvent, une fois de plus, la souplesse et la fécondité de la constitution libérale de l'industrie. Ces types seront-ils permanents, survivront-ils toujours à leurs auteurs? Quand un demi-siècle ou trois quarts de siècle encore auront passé sur les quelques organismes dont on a célébré les mérites, on pourra se prononcer avec quelque certitude. Aujourd'hui, on ne peut que poser la question en ajoutant qu'il y a bien des chances pour la négative. Ce n'est pas une raison pour ne pas enregistrer les succès obtenus; mais, il importe de démontrer qu'on se trouve là en présence d'une combinaison qui ne paraît susceptible que d'applications limitées; dût le nombre des cas connus passer du chiffre infime de 200 dans le monde entier à celui plus notable de 1,000 ou de 10,000, ce ne serait jamais là une organisation à opposer au salaire qui, lui, occupe et occupera vraisemblablement toujours la presque totalité du domaine du travail libre.

CHAPITRE XVII

LA COOPÉRATION

Signification du mot *coopération* et nature des idées qui s'y rattachent.

— La subalternisation et le salariat du capital.

L'expérience de la coopération dans le passé : son origine. — Son développement. — Première catégorie : les sociétés coopératives dites de consommation ou de distribution.

Les trois types différents des sociétés coopératives de consommation : but soit purement économique, soit économique et moral, soit économique, moral et social. — Exemples des sociétés coopératives des trois types.

Épanouissement de la coopération distributive en Angleterre.

Développement des sociétés de consommation sur le continent européen. Grands desseins conçus au sujet de l'extension et de la transformation des sociétés de consommation. — Plan de campagne pour la conquête de tout le domaine économique par la coopération. — Éléments négligés et facteurs méconnus dans ce programme.

L'association coopérative représente surtout le commerce passif.

Les associations coopératives de crédit. — Leur origine et leur développement en Allemagne. — Doctrine et aspirations de Schulze Delitzsch.

Le système coopératif de Raiffeisen.

Comparaison du système de Schulze Delitzsch et du système Raiffeisen. —

“ La grande controverse coopérative ”. — Critiques sévères adressées au système et aux sociétés de Schulze Delitzsch.

La coopération de crédit et les banques populaires en Italie.

Le crédit populaire en Suisse et en France. — Conclusions au sujet des associations coopératives de crédit.

Les sociétés coopératives de production. — Leurs difficultés. — Chances nombreuses de dégénérescence en cas de succès. — Transformation finale de la plupart de ces associations en sociétés anonymes ordinaires : exemples.

Les pseudo-sociétés coopératives de production dues à l'initiative et à la générosité patronales.

Les sociétés coopératives et la législation.

Résumé de l'expérience de la coopération. — Évolution des organismes coopératifs.

SIGNIFICATION DU MOT DE COOPÉRATION ET NATURE DES IDÉES QUI S'Y RATTACHENT. — LA SUBALTERNISATION ET LE SALARIAT DU CAPI-

TAL. — Le système de la participation aux bénéfices est considéré comme une invention des classes moyennes ou bourgeoises, mues soit par le sentiment de leur intérêt propre, poursuivant un surcroît de plus-value grâce à de nouveaux stimulants pour l'ouvrier, soit par le désir de s'assurer le paisible gouvernement de l'industrie en diminuant les grèves et les différends avec la main-d'œuvre, soit dans quelques cas par une philanthropie bienveillante, alliée au sentiment de sa supériorité propre.

Tout autre est le système de la coopération ; procédant d'une pensée toute égalitaire, il met nettement le travail au-dessus du capital, c'est-à-dire les travailleurs manuels, considérés collectivement, très au-dessus des hommes qui possèdent soit les ressources matérielles, soit les capacités techniques ; la direction industrielle doit partir non de ceux-ci, mais de ceux-là, par voie tout au moins de délégation.

Le mot de coopération, au sens où il est actuellement usité en tout pays, se trouve complètement détourné de son acception naturelle et primitive. Quant à son étymologie, il ne pouvait signifier que le concours de divers hommes ou de divers éléments pour une œuvre ou un résultat commun. C'est aussi dans cette acception que nous l'avons souvent employé.

Le célèbre et impuissant réformateur Robert Owen a lancé ce terme dans le monde en lui donnant une autre signification qu'il a conservée. La coopération s'entend d'une association d'un genre particulier, reposant plus sur les personnes que sur les capitaux, poursuivant un but non seulement financier, mais moral, ayant des ambitions de palingénésie ou de régénération. La coopération, en tant que système, se propose d'exclure graduellement toute entreprise individuelle, du moins toute entreprise employant un certain nombre de personnes et où l'une d'entre elles seule aurait toute l'initiative, tous les pouvoirs de direction et toute la responsabilité.

On pourrait contester que l'élément éthique, pour parler comme les nouveaux économistes, dût nécessairement tenir

une place dans la coopération, et l'on ne serait pas embarrassé de citer quelques modestes groupements d'ouvriers ou d'artisans qui, sans autre souci que de faire convenablement leurs affaires, constituent des sociétés coopératives de fait.

Il n'en est pas moins vrai que la plupart des chefs du mouvement coopératif en tout pays invoquent, en faveur de leur système, au moins autant l'utilité morale ou éthique, que les avantages matériels. L'un d'eux dira, en parlant des sociétés coopératives de crédit : « l'Association coopérative n'est pas un groupement numérique, comme une assurance », et il fera ressortir que l'éducation, le développement de la valeur personnelle de chacun des associés entre à la fois comme but et comme moyen dans la coopération. Un autre écrira que « les sociétés coopératives ne sont pas une affaire, mais une œuvre. »

En s'en tenant au côté purement économique, on peut définir la société coopérative par ces deux objets qu'elle se propose : 1° la subalternisation du capital au travail, c'est-à-dire des capitalistes et des capacités techniques à la masse des ouvriers ou employés ; 2° la suppression de l'entrepreneur en tant qu'être personnel et distinct, et la dispersion, la précarité de la direction de l'entreprise, laquelle serait confiée à des mandataires à temps délégués par la masse.

La subalternisation du capital est, par excellence, le grand principe coopératif. On renverse les termes et la situation entre le capital et le travail. Aujourd'hui, c'est le capital qui loue le travail, le paie au prix du marché et garde tout le résultat net, c'est-à-dire tous les profits. Dans le système coopératif, ce serait le travail qui louerait le capital, le paierait au prix du marché et garderait tous les profits. Sur un point seulement, la situation ne serait pas modifiée, et les coopérateurs négligent de s'en occuper ; le capital subirait toujours toutes les pertes, sans avoir aucun moyen de les prévenir puisqu'il n'aurait plus la direction, et sans jouir de la perspective d'une large compensation pour ce risque de perte, puisqu'il ne toucherait plus de profits et n'encaisserait qu'un salaire, c'est-à-dire une rémunération fixe.

La transformation du capital en salarié est l'un des buts, tant particuliers que généraux, qui figurent le plus habituellement dans les programmes des coopérateurs, surtout récents. L'historien de la coopération, M. Holyoake, s'exprime ainsi : « Les ouvriers qui ont l'intention de constituer une fabrique coopérative épargnent d'abord, accumulent ou souscrivent tout le capital qu'ils peuvent comme garantie pour les capitalistes auxquels ils peuvent avoir besoin d'emprunter davantage, si leur propre capital est insuffisant.... Ils louent ou achètent ou bâtissent les locaux; ils engagent et rémunèrent des directeurs, ingénieurs, dessinateurs, architectes, comptables et tous les employés (*officers*) nécessaires, aux traitements ordinaires que ces personnes peuvent obtenir (*command*) sur le marché d'après leur capacité. Chaque ouvrier reçoit des salaires (*wages*) de la même façon. S'ils ont besoin de capital en plus du leur propre, ils l'empruntent au taux du marché en tenant compte des risques de l'entreprise, le capital souscrit par leurs propres membres étant payé de la même façon. Les loyers, matières premières, traitements, salaires, et toutes les autres dépenses de toute sorte de l'affaire, ainsi que l'intérêt du capital, forment les frais annuels de l'entreprise. Tout gain au delà est du profit, lequel doit être réparti entre les employés, les ouvriers et les clients en raison des salaires et des services ¹. »

Cette formule nous paraît décrire exactement la coopération pure. Le but véritable du système n'est pas de remplacer un capitaliste unique ou quelques capitalistes associés par un grand nombre d'ouvriers capitalistes coopérant à la même affaire. Beaucoup de gens s'y méprennent et croient que l'organisation qui répartit les profits d'une entreprise entre dix, vingt ou cent ouvriers, constitue une association coopérative dans toute la force du mot; c'en est bien une au sens vulgaire, mais non d'après la définition qui vient d'être donnée par M. Holyoake. *La vraie, pure et pleine société coopérative est*

¹ *History of the Cooperation*, vol. II, pages 123-124.

celle qui fait du capital son serviteur, son salarié, réduit à la portion congrue, l'intérêt fixe, et qui ne lui laisse aucune part dans les profits, ceux-ci devant être répartis, en raison des salaires ou des services, entre les divers employés, ouvriers et la clientèle même de l'établissement.

« Ce n'est pas seulement un vétéran de la coopération pratique, comme M. Holyoake, ce sont les théoriciens et les doctrinaires qui aboutissent à la même formule, sinon pour la période de transition où nous sommes engagés, du moins pour la période définitive qu'ils croient entrevoir.

Un des apôtres les plus enthousiastes de la coopération, s'exprime à ce sujet en termes qui ne comportent aucune ambiguïté : « Aussi longtemps que le régime économique est organisé comme il l'est aujourd'hui, dit-il, c'est le capital qui fait la loi et l'ouvrier n'est et ne saurait être qu'un instrument d'une importance après tout secondaire ; du jour, au contraire, où l'on suppose un régime économique organisé en vue de la consommation et pour les consommateurs, c'est le nombre qui fait la loi..... Le caractère essentiel de la société coopérative, son trait original, révolutionnaire même, si vous voulez, c'est que *le capital y est, non point supprimé ou méprisé*, — les coopérateurs sont gens trop pratiques pour s'imaginer qu'on peut se passer du capital ou l'obtenir gratis, — *mais réduit à son véritable rôle*, c'est-à-dire d'instrument au service du travail et payé en tant qu'instrument. Tandis que, dans l'ordre de choses actuel, c'est le capital qui, étant propriétaire, touche les bénéfices, et c'est le travail qui est salarié, — dans le régime coopératif, par un renversement de la situation, c'est le travailleur ou le consommateur qui, étant propriétaire, touchera les bénéfices, et c'est *le capital qui sera réduit au rôle de simple salarié*¹. »

¹ Ces derniers mots sont soulignés dans le texte de M. Charles Gide : *De la coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser dans l'ordre économique*. Discours d'ouverture du Congrès International des Sociétés coopératives de consommation, tenu à Paris au palais du Trocadéro, le 8 septembre 1889, par Charles Gide, professeur d'économie politique à la Faculté de droit de Montpellier. Paris, 1889, pages 15 et 16.

Quatre ans après, le même auteur, dans la *Revue d'Économie politique* qu'il dirige, revenait sur les mêmes idées, sinon avec un aussi exubérant lyrisme, du moins avec autant de précision : « La coopération est pour nous, écrivait-il, non pas simplement une institution destinée à améliorer le sort des salariés en leur permettant de dépenser un peu moins ou de gagner un peu plus, mais destinée à transformer complètement et même à éliminer graduellement le salariat lui-même, en donnant aux travailleurs la propriété des instruments de production et à supprimer les intermédiaires, y compris l'entrepreneur. Elle ne vise pas à supprimer le capital, mais simplement à supprimer son droit sur les profits ou dividendes, en le réduisant à la portion congrue, l'intérêt. Elle s'efforce surtout de donner à la coopération un idéal et de soulever les âmes en leur montrant un but qui vaille, du moins, la peine d'être conquis¹ ».

Pour y parvenir, il faut que, dans la société coopérative pure, parfaite, les profits soient répartis entre les ouvriers, non pas en tant que capitalistes, mais en tant qu'ouvriers. Aussi doit-on limiter le nombre d'actions que chacun peut posséder : « Il est de règle dans toutes les sociétés coopératives de consommation, nous dit M. Gide, que chacun, riche ou pauvre, ne peut posséder que le même nombre d'actions, une seule le plus souvent, quatre ou cinq peut-être, que du reste, quel que soit le nombre des actions possédées par un membre, il n'a qu'une seule voix dans les délibérations, et que, par conséquent, il n'est pas au pouvoir d'un quelconque des associés, si riche soit-il, d'accaparer le fonds social² » L'auteur cité ne parle ici que des sociétés de consommation, mais d'autres font la même remarque pour les sociétés coopératives de crédit : M. Henri Wolff, par exemple, dans son ouvrage sur les Banques populaires, et M. Rostand dans ses nombreux travaux. Tous craignent que les sociétés coopéra-

¹ *Revue d'Économie politique*, janvier 1893, page 17.

² *De la Coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser*, page 16.

tives ne se transforment à la longue en sociétés anonymes pures et simples, ce qui semble être, en effet, leur destinée finale quand elles réussissent. Tous déclarent que dans ces sociétés « il faut se garder de l'excès de gain », des gros dividendes¹.

Ces doctrinaires récents de la coopération, bien différents des premiers expérimentateurs pratiques du système, voient dans cette organisation une sorte de vertu mystique qui doit absolument transformer le monde social. M. Henry Wolff compare la découverte de la coopération de crédit à la découverte de la vapeur. « La moderne civilisation avec toutes ses ressources, dit-il, n'a pas mis en œuvre un pouvoir économique d'une égale puissance. On ne peut rien lui comparer (à la coopération de crédit) comme facteur de production, en opposition avec les vieilles influences (*agencies*), depuis l'invention de la vapeur à laquelle, sous le rapport de la force motrice, elle peut très bien être assimilée (*likened*).

« ... Et dans ses applications, la force nouvelle signifie bien autre chose que la démocratisation du crédit. En puissance, elle tend, par l'usage d'une semblable influence, à la démocratisation de la production, à l'extension d'une considérable portion d'ouvrage productif, affranchi de tout lien de dépendance, et cependant ordonné et paisible, sur une aire immense de travail émancipé². » Et l'auteur décrit les conséquences infiniment variées, matériellement et moralement heureuses, du nouveau système.

Les doctrinaires de la coopération les plus instruits n'hésitent pas à lui attribuer une puissance complète de palingénésie. « Il est certain que le coopératisme — si vous voulez me permettre ce néologisme — poussé à ses dernières limites aboutit à une organisation sociale qui présente de grandes

¹ Voir Wolff, *People's Banks*, 1893, pages 95 à 107.

² Wolff, *People's Banks*, page 240 à 241. Nous devons dire que, dans une lettre particulière, M. Wolff, à l'ouvrage duquel nous rendons d'ailleurs hommage, a voulu atténuer la portée de cette comparaison de la coopération de crédit avec la découverte de la vapeur.

analogies avec l'idéal collectiviste...¹ » écrit M. Charles Gide, et il reconnaît loyalement qu'« il présente quelques-uns des mêmes dangers que le collectivisme » ; mais il se rassure en pensant que le mouvement coopératif s'opérera librement. Insistant sur « le véritable but de la coopération », l'auteur s'exprime ainsi : « Permettez-moi de le résumer une dernière fois en ces termes : elle doit servir à modifier pacifiquement, mais radicalement, le régime économique actuel, en faisant passer la possession des instruments de production, et avec elle la suprématie économique, des mains des producteurs qui les détiennent aujourd'hui entre les mains des consommateurs... Il va sans dire que ceux qui, comme nous, se font cette idée de la coopération ne sauraient approuver qu'on la détourne de ce but pour éparpiller ses forces dans d'autres directions, par exemple qu'on emploie ses ressources à la constitution de caisses de retraite ou d'assurance qui auraient pour résultat de transformer la coopération en institution de prévoyance. J'estime que c'est rabaisser le rôle de la coopération que de la faire servir à des fins individualistes, et que son véritable but est de servir à des fins collectives. Ce que la coopération doit poursuivre, ce n'est pas une œuvre de protection individuelle, mais de relèvement social². »

On nous excusera d'avoir reproduit d'aussi longs passages. Ils étaient nécessaires pour se rendre un compte exact de la conception nouvelle et prétendue scientifique de la coopération.

Cette conception repose sur les idées suivantes : le capital peut être amené à encourir tous les risques des entreprises, en renonçant à leur direction et en se contentant d'une rémunération fixe, souvent sans aucune garantie ; les profits naissent naturellement du travail et constituent une sorte de plus-value immanquable, ce qui est la doctrine de Karl Marx ; les entreprises peuvent être convenablement et efficacement dirigées par des hommes techniques,

¹ De la Coopération et des transformations, etc., page 17.

² Id., ibidem, etc., pages 21 et 22.

qui ne seraient que les délégués de la masse des ouvriers, laquelle masse aurait assez de lumières et de discipline pour les bien choisir et les maintenir malgré les circonstances adverses qui peuvent se présenter.

« La Révolution, écrit encore M. Gide, a réalisé la démocratie dans l'organisation politique ; il reste à réaliser la démocratie dans l'organisation industrielle. Or, la coopération, telle que nous l'avons décrite, c'est bien cela, puisque c'est la conquête de l'industrie par les classes populaires... Quand viendra le second centenaire de Quatre-vingt-neuf, peut-être alors nos petits-fils pourront-ils voir le couronnement de l'édifice et saluer l'avènement de ce que j'appellerai la *République Coopérative*¹. »

Ce qui concerne les lumières et la discipline de la masse ouvrière pour choisir et maintenir à la tête des entreprises coopératives les capacités techniques indispensables, c'est une question de fait, qui ne relève pas absolument de la science, quoique l'expérience acquise jusqu'ici permette beaucoup de doutes à ce sujet². Mais on alléguera que les lumières et la discipline peuvent s'accroître, avec le temps, l'éducation et la pratique, dans la masse ouvrière. Sur les deux autres postulats, au contraire, la science peut répondre d'une manière précise : les bénéfices industriels ne viennent pas du travail manuel, ce qui fait que celui-ci n'y a aucun droit (voir plus haut, pages 194 à 209) ; d'autre part, le capital qui subit, en fait, la responsabilité de l'échec des entreprises, puisqu'il peut en sortir atténué ou anéanti, tout aussi bien qu'agrandi, ne peut se donner sans garanties ; ces garanties peuvent être ou que le capital conserve la direction des entreprises ou qu'il ait un privilège relativement à un autre capital qui devra subir, anté-

¹ De la Coopération et des transformations, etc., page 24.

² L'auteur américain de *Three Phases of Cooperation in the West*, M. Warner, signale ce défaut avec une grande vigueur : « Les Sociétés coopératives, dit-il, n'ont pas jusqu'ici trouvé le moyen de [payer les hautes rémunérations pour le pouvoir cérébral, *Brain power* », Warner, op. cit., page 103.

(a) Nesta hipótese o capital, por se accãr da produção, consome a produção a empresa de ella o retribuê melhor do que a cooperação. Mas qual a vantagem de com-
 eadencia chãca a produção d'cooperação?

rièvement à lui, les premiers chocs. Il faudrait donc que les coopérateurs pussent, par eux-mêmes, constituer avec leurs épargnes, un capital suffisant pour n'avoir plus besoin que d'un capital d'appoint sérieusement garanti par le premier. Ce n'est que le capital d'appoint, garanti par un autre capital, qui se contente d'une rémunération fixe, l'intérêt, et qu'on peut réduire au rôle de salarié.

L'EXPÉRIENCE DE LA COOPÉRATION DANS LE PASSÉ. — SON ORIGINE.

— SON DÉVELOPPEMENT. — PREMIÈRE CATÉGORIE : LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DITES DE CONSOMMATION OU DE DISTRIBUTION. — Quoique Robert Owen ait beaucoup contribué à répandre le mot et l'idée de coopération, ce ne sont pas les grands projets philosophiques, les plans généraux de palingénésie sociale qui ont fait éclore les essais nombreux de ce régime, dont quelques-uns ont eu d'éblouissants succès.

La coopération, c'est-à-dire le concours d'un certain nombre d'ouvriers constituant en quelque sorte un entrepreneur collectif et se répartissant tous les résultats de l'œuvre commune, a été l'une des formes primitives de l'entreprise. Certains écrivains allemands, Schmoller entre autres, ont bien mis en lumière, pour le passé, cette vérité qui, d'ailleurs, n'avait jamais été oubliée. Les associations de compagnons, reposant sur un principe de stricte ou d'approximative égalité, ont toujours été nombreuses. Nous avons montré nous-même plus haut (voir tome I^{er}, pages 278 à 281) que dans les pays orientaux, autrefois, les caravanes étaient des sortes de groupements coopératifs temporaires et qu'elles le sont encore souvent aujourd'hui. Dans tous les pays primitifs, cette organisation se retrouve : les *artels*, en Russie, en sont les preuves¹. De même, dans celles des industries qui se sont peu modifiées, par exemple l'industrie de la pêche maritime,

¹ On a constaté la présence de ces *artels* en Russie dans les chartes du xiv^e siècle; mais ils remontent sans doute bien plus loin. Ce sont surtout les chasseurs, les pêcheurs, les bûcherons, les portefaix, qui constituent ces groupements. On en trouve aussi parmi les maçons, les charpentiers, les forgerons. On rencontre les mêmes associations en Bulgarie, sous le nom de *zadruga* et dans la plupart des pays slaves.

surtout sur les côtes, on constate souvent des applications, plus ou moins pures, du principe coopératif.

On comprend qu'il en soit ainsi : *Dans tout métier qui demande peu de capital, il est facile à quelques hommes énergiques, au nombre d'une demi-douzaine ou d'une ou deux douzaines, de se constituer par eux-mêmes celui qui est nécessaire ou, après avoir fait un premier fonds, courant les premiers risques, de se procurer le surcroît, l'appoint qui leur est indispensable et auquel ils accordent un privilège. Quand non seulement le métier exige peu de capital, mais qu'il ne réclame pour la direction aucune capacité technique ou intellectuelle très marquée, qu'il consiste dans une sorte de routine connue, qu'il rentre dans la nature des besognes courantes quasi-immuables, que chaque homme d'une intelligence moyenne et d'une moyenne instruction peut diriger, la nécessité d'un chef très supérieurement traité n'apparaît pas. Quand, de plus, la nature de l'entreprise fait que le groupement est peu considérable, qu'il ne dépasse pas une, deux ou trois douzaines d'hommes, la réunion de cette circonstance aux deux autres explique le maintien de la forme coopérative.*

En dehors de ces débris des organisations d'autrefois, il s'est constitué, dans le courant de ce siècle, de nouveaux groupements coopératifs, les uns d'un type pur, les autres d'un type hybride, et dont certains, parmi ces deux catégories, ont joui à la fois de la durée, de l'extension et de la prospérité.

Cette coopération moderne a été divisée, en général, en trois classes, suivant qu'elle s'applique au débit de marchandises de consommation courante, ou au crédit populaire, ou à la production proprement dite, soit industrielle, soit agricole. On a ainsi ce que l'on a appelé les sociétés coopératives de consommation et de distribution (*distributive societies*), les sociétés coopératives de crédit et les sociétés coopératives de production. Au point de vue de la terminologie et de la classification strictement scientifiques, quelques auteurs se sont élevés contre ce classement. Ils ont fait remarquer, par

exemple, que la distribution ou le débit des marchandises produites est l'une des fonctions même de la production, laquelle ne se trouve vraiment achevée que lorsque les produits sont parvenus dans les mains des consommateurs.

Ainsi, il n'y aurait aucune justification scientifique à la distinction que l'on établit entre les sociétés de consommation et les sociétés de production. Cette remarque est fondée en principe ; il n'en est pas moins vrai qu'en pratique cette distinction, pour empirique qu'elle soit, rend de grands services. Aussi nous y conformerons-nous, sans oublier que les sociétés coopératives dites de consommation sont, par quelques côtés, souvent des sociétés de production. La différence reste, cependant, sensible en général entre la société de production et la société de consommation : la première enlace en quelque sorte toute la personne de chacun de ses membres, du moins toute la personne professionnelle ; la seconde, au contraire, n'établit entre ses membres qu'un lien très spécial, celui qui concerne les achats de telle ou telle catégorie d'objets, encore ce lien n'est-il pas obligatoire. La personne des membres est donc beaucoup moins engagée dans une société de consommation que dans une société de production, et c'est là une distinction capitale. La première est un groupement qui ne s'applique qu'à des actes peu nombreux de la vie, la seconde est un groupement qui enserme toute la vie professionnelle, du moins tant que le lien coopératif n'est pas rompu.

Les sociétés coopératives de consommation, c'est-à-dire l'accord d'un certain nombre de consommateurs pour faire en commun des achats en gros par eux-mêmes ou par leurs délégués et se les répartir au détail, en se passant de tout intermédiaire, constituent une des formes naturelles de la vie économique. Aussi en a-t-il dû toujours exister, quoiqu'elles n'attirassent pas l'attention.

C'est dans la période de 1820 à 1850, en Angleterre, que des associations de ce genre se constituèrent d'après une certaine théorie et en proclamant bien haut le but qu'elles se proposaient. A la voix d'Owen, il naquit, de 1820 à 1830, quelques

Cooperative Magazines; on a appelé cette décade, chez nos voisins, la période enthousiaste de la coopération; elle fut suivie de la période socialiste de 1830 à 1844; enfin, de ce que l'on a nommé la période pratique, à partir de 1844, année qui vit se constituer la célèbre société des Équitables Pionniers de Rochdale.

En même temps qu'Owen, et avec bien autrement d'ingéniosité et de ressources intellectuelles, Fourier, avait attiré l'attention sur tous les avantages de l'association, notamment pour la conservation et le débit des denrées¹.

LES TROIS TYPES DIFFÉRENTS DES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE CONSOMMATION : BUT SOIT PUREMENT ÉCONOMIQUE, SOIT ÉCONOMIQUE ET MORAL, SOIT ÉCONOMIQUE, MORAL ET SOCIAL. — Les sociétés coopératives de consommation peuvent se proposer trois objets différents : 1° préserver le consommateur des exigences excessives et des fraudes du commerce, notamment de détail; lui assurer le bon marché et la bonne qualité des marchandises; il s'agit alors d'une simple union de consommateurs; 2° faciliter à l'ouvrier, à l'employé, au petit rentier, au fonctionnaire, l'épargne, en joignant pour lui, suivant une formule courante, l'économie à la dépense, en faisant jaillir même la première de la seconde, comme disent avec une manifeste exagération certains prospectus; l'épargne est facilitée en ce sens que les *bonis* qui reviennent aux consommateurs sur le prix courant sont accumulés et ne lui sont distribués qu'une ou deux fois par an, ou même sont transformés en parts de capital de la société ou en fonds de pensions de retraite; 3° ces mêmes sociétés peuvent se proposer d'élever la situation morale et intellectuelle de l'ouvrier, et d'une façon générale des participants, de les détourner des achats à crédit, de créer, avec une partie des *bonis* réalisés sur la vente, des bibliothèques, des cours publics, des cercles, de donner, enfin,

¹ Nous ne voulons pas dire par là que Fourier n'ait pas signalé l'utilité de l'association au point de vue de la production proprement dite, mais cette partie de son œuvre était de nature à moins frapper le public et prête beaucoup plus à la critique.

aux participants, de bonnes habitudes en leur enseignant l'ordre, quelquefois la comptabilité, le contrôle, la direction même des affaires pratiques.

Le premier de ces buts est un but économique, le second un but social, le troisième un but moral. Les diverses sociétés de consommation peuvent se proposer soit l'un exclusivement, soit plusieurs à la fois.

Enfin, allant beaucoup plus loin, certains apôtres enthousiastes de la coopération, dans des rêves dont les chances de réalisation paraissent singulièrement faibles, prétendent faire des associations de consommation, par des développements indéfinis, le facteur graduel, mais décisif, d'une véritable palin-génésie, non seulement sociale, mais morale. Nous réservons l'examen de ce dernier plan gigantesque.

CATÉGORIES PRATIQUES DIFFÉRENTES DE SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION.

— Les sociétés coopératives de consommation, à s'en tenir au terrain expérimental, se distinguent en deux grandes catégories : 1° celles qui ne se proposent que le premier objet indiqué plus haut, qui est de faire profiter en particulier leurs membres et, par extension, tous les consommateurs riches ou pauvres de l'économie réalisée par un meilleur appareil commercial, par la suppression des intermédiaires superflus et de l'entrepreneur individuel. Ce sont alors des sociétés anonymes d'un genre particulier. Les deux modèles les plus achevés de cette catégorie d'associations sont les deux grandes sociétés britanniques ayant leur siège à Londres et connues la première sous le nom de *Army and Navy store*, magasins de l'armée et de la marine, et la seconde de *Civil Service store*, magasin des employés du service civil ; 2° les sociétés qui, outre ce but économique, se proposent le relèvement, par l'épargne et d'autres moyens, de la classe des ouvriers et employés. La célèbre société des Équitables Pionniers de Rochdale, dans la première partie de son existence, en est l'échantillon le plus achevé et le plus brillant.

A côté de ces réelles sociétés coopératives de consommation, il se trouve un certain nombre d'organismes, souvent

utiles d'ailleurs, qui prennent la même dénomination, mais qui scientifiquement n'y ont pas droit. Ce sont des magasins à bon marché « des économats », comme on dit parfois, fondés par de grands patrons, soit individuels, soit collectifs, avec les fonds de ceux-ci et souvent sous leur gestion directe ou celle d'employés qu'ils désignent. Le mot d'*économat* étant devenu depuis quelques temps suspect aux ouvriers, on a décoré beaucoup de ces établissements de l'appellation de sociétés coopératives; mais ils n'ont pas en vérité ce caractère. *Les seules sociétés coopératives réelles de consommation sont celles où le capital a été formé soit par la totalité de la clientèle, soit du moins par un groupe très étendu de cette clientèle et où la gestion est faite soit par les associés directement soit par leurs délégués, sans aucune intervention extérieure.*

La raison d'être des sociétés coopératives de consommation n'est que dans l'économie que ces organismes peuvent procurer aux consommateurs associés. On a souvent parlé de l'écart entre les prix du gros et les prix de détail, des vices même et des fraudes de ce dernier commerce. Il serait très exagéré d'englober tout l'ensemble du commerce de détail d'un pays dans ces reproches de surenchérissement exagéré et de falsification des marchandises vendues. On peut citer un certain nombre de maisons, notamment parmi les grandes d'origine récente, qui ne prélèvent pour l'ensemble de leurs frais et pour leurs bénéfices qu'un léger écart entre les prix du gros et les prix du détail. D'autre part, même parmi les moyens et les petits commerçants, il en est un grand nombre, la forte majorité sans doute, qui répugnent aux falsifications; s'ils se laissent aller parfois à vendre des marchandises dans une certaine mesure sophistiquées ou portant une dénomination inexacte, c'est que le consommateur les y pousse le plus souvent, même sciemment, en prétendant obtenir l'apparence d'une denrée sans consentir à mettre le prix qui serait nécessaire pour en avoir la réalité.

Tout en limitant, dans la mesure équitable, les critiques souvent adressées au commerce de détail, il est, toutefois,

certain que, dans diverses branches, notamment dans beaucoup de celles qui se rattachent à l'alimentation, dans celles aussi qui concernent les engrais, la majoration des prix de détail est parfois énorme relativement au prix du gros, et la difficulté est assez sérieuse pour l'acheteur de contrôler la sincérité de la marchandise. D'autre part, en certains pays, notamment en France, une partie du commerce de détail, surtout dans l'alimentation, a l'habitude de faire crédit à sa clientèle, ce qui, dans quelques cas, est utile à celle-ci, dans celui de maladie, par exemple, ou de chômage. Néanmoins, ces crédits entraînent une perte d'intérêts et parfois aussi de capital qui obligent le commerçant à se récupérer sur les autres acheteurs. Les consommateurs qui seraient disposés à payer comptant supportent, de ce chef, une majoration de prix qui leur est onéreuse sans aucune compensation. Le commerce de détail morcelé est souvent, en outre, besoinx, jouissant lui-même de peu de crédit, d'informations restreintes, de sorte qu'il est obligé de payer assez cher lui-même les marchandises qu'il achète en gros, et qu'il ne peut pas toujours se procurer exactement les denrées qui conviendraient le mieux à l'acheteur et à un prix assez bas pour développer la consommation. Enfin, le commerce de détail très morcelé a, pour le loyer, l'éclairage, le chauffage, les impôts, les transports, les employés, une proportion de frais généraux qui est trop forte et qu'un commerce de détail fait beaucoup plus en grand pourrait réduire¹.

Par ces raisons diverses, on comprend l'utilité d'unions de consommateurs, pouvant payer comptant, en état de choisir

¹ Sur certains inconvénients du commerce de détail très morcelé, on peut se reporter au chapitre où nous traitons de *la productivité des professions commerciales* (tome I^{er}, pages 178 à 175), à celui que nous consacrons à *la concurrence* (tome I^{er}, pages 624 à 674), enfin au chapitre où nous parlerons plus loin de la différence entre les prix du gros et les prix de détail. Disons que l'opinion publique exagère souvent cet écart. Ainsi à Paris, la plupart des débitants vendent du vin à 50 centimes le litre ou même à 45; et l'on paie 19 centimes d'impôt et au moins 5 à 6 centimes de transport, non compris l'achat de la marchandise. Même en tenant compte du mouillage, la majoration du prix doit ici rester assez faible. De même pour le sucre.

de bons gérants et de les contrôler. Cette utilité est d'autant plus manifeste en certains cas que plusieurs des commerces de détail, notamment parmi ceux relatifs à l'alimentation, par exemple les boulangeries et épiceries, sont assez simples, qu'il n'y a pas besoin d'une très longue préparation technique pour les diriger, que la gestion ni le contrôle n'en sont très compliqués.

Nous n'entrerons pas ici dans la pratique des sociétés coopératives de consommation. Il suffit d'en exposer les traits généraux : ces sociétés peuvent soit ne vendre qu'à leurs propres membres, c'est-à-dire à ceux qui ont contribué à la formation du capital, soit vendre à tout le monde ; dans ce dernier cas, quelquefois on fait payer un léger droit d'entrée à la personne qui, sans être membre de la société, veut y faire des achats. L'expérience a prouvé, ce que confirme d'ailleurs le raisonnement, que les sociétés qui ne vendent qu'à leurs propres membres ont moins de chances de durée et de succès ; elles peuvent moins étendre leurs affaires. Celles qui, au contraire, vendent à tout le monde, ont des chances d'arriver à posséder, avec le temps, si elles sont bien conduites, une clientèle considérable, ce qui facilite leur développement ultérieur, en ajoutant à leurs moyens d'action et en leur permettant plus de variété dans leurs approvisionnements et leur achalandage.

A un autre point de vue, les sociétés de consommation peuvent faire bénéficier immédiatement le consommateur de l'économie qu'elles réalisent relativement au commerce de détail individuel ou morcelé ; il leur suffit de réduire les prix au-dessous de ceux de leurs concurrents et aussi bas qu'elles peuvent le faire en se réservant la marge nécessaire, non seulement pour couvrir l'ensemble des frais divers, mais pour doter la réserve et pour servir un intérêt modique, 5 à 6 p. 100, au capital que leurs associés ont constitué. Cette façon de procéder est dangereuse ; elle permet moins à la société de se procurer les moyens d'action nécessaires à son développement, et elle l'expose gravement en cas de mécomptes.

Une autre méthode plus habituelle, plus prudente et plus efficace, est de vendre, sinon absolument au prix courant pratiqué par le commerce ordinaire, du moins à un prix qui ne lui soit que de peu inférieur, de délivrer, par contre, aux consommateurs, des jetons ou bons en proportion de chaque achat ; ces bons ou jetons donnent droit chaque semestre ou chaque année à une part proportionnelle dans les bénéfices réalisés, ceux-ci étant partagés, dans des proportions qui peuvent varier suivant les sociétés, entre les associés qui ont fourni le capital, c'est-à-dire les actionnaires, et les acheteurs ; un associé peut figurer à la fois comme actionnaire et comme client et participer aux bénéfices en chacune de ces qualités.

Il advient parfois que ce boni, au lieu d'être distribué en espèces à la fin du semestre ou de l'année, est échangé contre des actions de la société. Dans la période des débuts ou de la croissance de l'association, ce procédé peut être utile pour lui procurer des fonds qui lui permettent de s'étendre. Ainsi avaient fait les « Équitables Pionniers de Rochdale ».

La société de consommation peut éclore dans un milieu tout à fait populaire, du chef de simples ouvriers, petits rentiers ou employés. C'est là le type le plus pur, celui de Rochdale, d'une réalisation difficile, cependant, par le manque d'expérience et de capitaux de ces milieux ; quand, toutefois, elle a cette origine et qu'elle est parvenue à franchir les difficultés du début, cette sorte de société de coopération est celle qui a la plus grande force éducative et qui remplit le mieux l'idéal que se proposent les apôtres du système. Mais parmi les sociétés ainsi fondées, un très grand nombre ne vont pas loin.

La société de consommation, d'autre part, peut souvent s'appuyer sur des hommes des classes moyennes, des patrons, des fonctionnaires, qui la suscitent, tantôt dans leur propre intérêt économique, tantôt par philanthropie ; elle peut aussi émaner parfois de municipalités ; quelquefois elle se rattache à de grands partis politiques ; on a ainsi en Belgique les *Coo-*

pératives socialistes et les *Coopératives catholiques*¹. Dans ces différents cas, ces institutions, tout en pouvant être encore utiles au point de vue matériel et même au point de vue moral, courent le risque de dévier de leur but apparent. Le groupement, n'étant plus simplement économique, elles tendent à devenir des machines de guerre et des organisations plus ou moins factices. En tout cas, le prosélytisme politique ou religieux qui les soutient et les rend florissantes pendant un certain temps peut soudain les abandonner et les laisser choir.

Les sociétés coopératives de consommation ont d'autant plus de chances de se constituer avec succès qu'elles sont des créations locales, émanant d'hommes qui se connaissent, qui ont le même genre de vie, les mêmes intérêts, par conséquent aussi les mêmes besoins et qui peuvent facilement, sûrement, choisir parmi eux des gérants ou employés et les surveiller².

Une fois parvenues à un certain succès, elles ont un penchant et un avantage à s'entendre les unes avec les autres et, sans se confondre, à former des fédérations qui se prêtent un appui mutuel. Il advient alors qu'elles créent des magasins centraux d'approvisionnement, ce que l'on appelle des *wholesale societies*; elles ne font plus seulement alors le commerce de détail, mais aussi celui de gros. Parfois également elles se mettent à fabriquer quelques-uns des produits qu'elles vendent.

EXEMPLES DES DIVERS TYPES DE SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION. — Il peut être utile de jeter un coup d'œil sur le développe-

¹ On peut consulter dans l'*Économiste Français*, en 1892 (tome I^{er}, pages 425 et 489) les articles que M. Hubert Valleroux a publiés sur les *Coopératives catholiques* en Belgique. Quant aux *Coopératives socialistes*, dans le même pays, notamment au *Voorhuit*, de Gand, elles ont été souvent décrites. L'*Almanach de la Coopération Française*, pour 1893, contient une intéressante histoire du *Voorhuit*, due au socialiste belge bien connu, M. Anseele.

² Nous ne voulons pas dire par là que les Sociétés de consommation ne doivent pas s'adresser à quelque agence centrale bien constituée qui leur donne des avis sur l'organisation et le fonctionnement de leur entreprise; mais il est bon qu'au début elles soient formées entre gens ayant déjà quelques relations ensemble.

ment de trois types différents de ces associations : on peut prendre pour exemple la grande Coopérative anglaise *Army and Navy Stores*, puis la célèbre Société des Equitables Pionniers de Rochdale, enfin la Coopérative belge socialiste, le Voorhuit. La première représente *le type le plus pur, le plus simple, le plus strictement économique*; la seconde, *le type mixte où la conception morale et sociale pénètre l'institution au même degré que la conception économique*; la troisième est l'échantillon de ces fondations qui allient une sorte d'esprit sectaire (en prenant ce mot en dehors de tout sens blâmable) aux combinaisons économiques et morales.

L'*Army and Navy Stores*, de même que la *Civil Service Store*, se proposent uniquement pour but d'abaisser pour leurs associés et, dans une certaine mesure, pour tous leurs clients, le prix de détail des marchandises de consommation commune et d'en améliorer la qualité. Ces vastes établissements diffèrent peu, au point où ils sont parvenus, des Grands Magasins français par actions; la distinction consiste surtout en ce qu'ils cherchent moins à grossir les dividendes qu'à abaisser le prix des produits. Uniquement préoccupés de ce but tout pratique et en quelque sorte domestique, ils ont tenu à garder leur stricte indépendance et ne se sont pas affiliés à la Fédération des Sociétés anglaises de consommation. Aussi, les apôtres du mouvement coopératif social n'ont-ils pour ces organisations qu'une sympathie très restreinte. M. Charles Gide, par exemple, s'exprime ainsi à leur sujet : « Dans le domaine commercial, les magasins de gros de Manchester et d'Écosse et ceux des fonctionnaires civils et militaires de Londres (que je suis bien loin, du reste, de citer comme modèles parce qu'ils sont organisés d'une manière fort incorrecte au point de vue des principes coopératifs) sont des établissements qui ne peuvent être comparés, par leurs proportions colossales et le chiffre de leurs affaires, qu'à nos magasins du Bon Marché et du Louvre ¹. »

On voit combien *les coopérateurs doctrinaires d'aujourd'hui ont*

¹ Gide : *De la Coopération et des transformations, etc.*, page 11

modifié l'idée de la coopération, puisqu'ils jugent si sévèrement les organisations qui ont obtenu le plus grand succès pratique en procurant aux consommateurs de bonnes marchandises à bon marché.

L'œuvre des Équitables Pionniers de Rochdale, jusqu'au jour où elle s'est en quelque sorte pervertie, comme on le verra plus loin, répondait mieux aux aspirations de ces enthousiastes du principe coopératif. Les Équitables Pionniers sont célèbres, mais l'on ne met guère en relief que la première partie de leur histoire ; « Rochdale est une petite ville à quelques milles de Manchester ; c'est là qu'est née la coopération moderne en 1844 », écrit M. Holyoake ; c'est là aussi qu'elle se pervertit et éprouva un terrible échec vers 1865 ; mais cet échec, ou plutôt cette perversion, concerne la coopération de production ; celle de consommation a continué à florir dans cette ville. En 1844, 28 ouvriers, la plupart tisseurs de flanelle, se cotisèrent pour réunir 28 livres sterling (environ 700 francs) au moyen de versements de deux pence (20 centimes) par semaine. Avec ce petit capital, ils ouvrirent un magasin dans la ruelle du Crapaud (*Toad's Lane*), convenant de s'y approvisionner exclusivement, de ne faire crédit à personne, de se contenter d'un profit raisonnable et d'économiser ainsi sur les dépenses domestiques de chacun. A la fin de 1845, au lieu de 28, ils étaient 74 ; leur capital atteignait 4,500 fr., le montant de leurs ventes 17,750 fr. et leurs bénéfices 550 fr. Leur nombre et l'essor de leurs affaires s'accrurent rapidement. En 1850, ils étaient 600 ; leur capital montait à 57,000 fr., leurs affaires annuelles à 325,000 fr. et leurs bénéfices à 25,000 fr. La bonne gestion de leur entreprise et le prosélytisme firent qu'en 1856, douze ans après la fondation, ils possédaient 320,000 fr. de capital, faisaient près de 4 millions et demi d'affaires, avec un profit d'une centaine de mille francs. Chaque décennie d'années marque depuis lors une brillante étape dans la voie du développement et de la prospérité. En 1877, les Pionniers étaient au nombre de 8,900 ; ils disposaient d'un capital de 6 millions et demi de francs, faisaient pour 7 mil-

lions 600,000 fr. d'affaires et se partageaient 1,275,000 francs de bénéfices. Cet accroissement continua encore, quoique dans de moindres proportions. En 1891, ils étaient 11,647, leur capital montait à 7,400,000 francs et leurs profits à 1,305,000 francs. M. Holyoake écrit : « L'histoire n'offre [aucun autre exemple d'un semblable triomphe de l'initiative individuelle. » L'expression trahit ici sa pensée; l'historien de la coopération voulait dire sans doute, ce qui est exact : L'histoire n'offre aucun autre exemple d'un semblable triomphe de l'initiative privée collective.

Comme l'indique le nom qu'ils avaient pris d'*Équitables Pionniers*, ces coopérateurs se proposaient un but plus élevé qu'un simple avantage sur leurs achats de denrées et qu'un profit rémunérateur pour leurs humbles capitaux. Ils voulaient élever leur niveau intellectuel et moral et celui de toute la classe ouvrière; de là cette appellation de *Pionniers* et celle d'*Équitables*. Ils décidèrent ainsi, dès le premier jour, d'employer 2 1/2 p. 100 sur leurs profits annuels à l'éducation des ouvriers; ce prélèvement qui ne fut que de 13 fr. 75 en 1845 atteignit 32,600 francs en 1891.

Au cours de ces quarante-cinq années, la Société avait singulièrement élargi et diversifié son fonctionnement. Elle avait installé un immense magasin central, plusieurs dizaines de locaux spéciaux ou dépôts de ventes; elle avait ouvert une bibliothèque, un musée, des écoles; elle avait joint à ses affaires primitives un grand moulin à blé coopératif; enfin elle construisit une filature coopérative. Mais *ces dernières institutions se sont perverties en de simples sociétés anonymes*. La participation même des ouvriers aux bénéfices y a été supprimée. « Vingt-cinq ans et plus se sont écoulés depuis, écrit mélancoliquement M. Holyoake, mais la participation n'a pas été reprise. La filature a été agrandie, mais les profits sont toujours partagés entre 1,200 actionnaires, parmi lesquels ne figure pas un seul ouvrier de la filature ». L'auteur exagère

¹ *Almanach de la Coopération française*, 1893 : Les *Équitables Pionniers* de Rochdale, par Georges Jacob Holyoake, page 39. Consulter aussi *l'His-*

sans doute un peu, car il n'est pas impossible qu'il se rencontre quelques ouvriers actionnaires ; mais la grande masse de ces derniers est étrangère à l'établissement.

Les magasins coopératifs de vente d'objets de consommation continuent à fonctionner à Rochdale ; ils ne semblent pas, toutefois, mettre en pratique la totalité des règles que l'on considère en général comme faisant partie des principes de la coopération. Ainsi, dans les statuts de la Société, il est établi que « aucun agent de la Société (*no servant of this Society*) ne peut remplir un emploi quelconque dans le conseil d'administration (*any office in the committee of management*), ni être admis à voter pour les candidats à ce conseil, ni être un commissaire des comptes (*auditor*) sous quelque rapport que ce soit. » Miss Potter, un des historiens récents de la coopération, écrit que *cette disqualification des employés pour les positions officielles est devenue un principe constitutionnel dans les magasins coopératifs fondés par les ouvriers*, et que la privation pour les employés du droit de vote est aussi très répandue. Bien plus, certains magasins coopératifs ne permettent même pas à leurs employés de devenir membres de la Société. Dans beaucoup d'associations, la simple parenté avec un employé constitue une disqualification pour y occuper des positions officielles, c'est-à-dire des places d'administrateur, contrôleur, etc. ¹ On peut expliquer par la prudence cette suspicion ; elle n'en constitue pas moins une grossière infraction à l'idéal fraternel que certains apôtres se forment de la coopération. Si l'on ajoute, comme on l'a vu plus haut (page 521) que très peu de sociétés coopératives de consommation admettent leurs ouvriers à la participation aux bénéfices, on voit combien on est loin de l'idéal.

toire des Équitables Pionniers de Rochdale, par Holyoake, traduction de Cambier, 1888, un volume in-12 ; mais l'auteur s'y tait sur la perversion finale de la Société en ce qui concerne la Coopération de production.

¹ David F. Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 227. Nous avons vérifié la clause restrictive quant aux employés eux-mêmes, dans les statuts des *Équitables Pionniers de Rochdale*, c'est l'article 23 de ces statuts, voir *Histoire de la Coopération à Rochdale*, par Holyoake, page 245.

L'éclatant succès des Équitables Pionniers de Rochdale n'est donc pas sans quelques ombres ; la principale consiste dans la perversion en simple société anonyme de la société de production qu'ils avaient fondés ; même leurs magasins coopératifs qui ont survécu et qui prospèrent reposent sur certaines règles bien restrictives et qui dénotent, au moins en ce qui concerne les employés, une sorte d'absence de cordialité ou une suspicion poussée à l'extrême.

Nous allons maintenant dire quelques mots de l'association coopérative socialiste « le Vooruit », de Gand. D'après l'exposé qui en fut fait par M. Anseele, le célèbre socialiste belge, dans l'*Almanach de la Coopération française* pour 1893, « ce qui caractérise surtout en Belgique la coopération, c'est qu'elle est l'œuvre des socialistes qui se servent d'elle pour propager leurs idées. » Cette formule devrait être élargie en ce sens que les sociétés coopératives sont, pour la plupart, en Belgique, un instrument des partis politiques, puisqu'en face des coopératives socialistes, il y a de très grandes sociétés coopératives catholiques.

C'est en 1873, que l'on trouve le germe de la Société le « Vooruit ». Trente ouvriers, des tisserands et des fileurs surtout, aidés de quelques artisans, décidèrent la création à Gand d'une boulangerie coopérative ; c'étaient, la plupart, d'anciens membres de la section gantoise de l'*Association Internationale des Travailleurs* qui, après avoir groupé à Gand des milliers d'ouvriers, avait périclité à la suite de la Commune de Paris. Pendant dix semaines ils épargnèrent chacun 50 centimes hebdomadairement, de sorte qu'ils purent apporter chacun 5 francs comme premier fonds, soit 150 francs en tout. Les mêmes hommes et au même moment reconstituèrent la section gantoise de l'Internationale, liant ainsi l'action politique à l'action économique : « Les deux institutions, dit M. Anseele, Coopérative et Section de l'Internationale, s'entr'aidèrent. Les Internationalistes montrèrent aux ouvriers la Coopérative comme étant leur œuvre. » Ils ne négligeaient pas, toutefois, de déclarer que « la Coopérative seule ne peut résoudre la question

sociale et qu'il fallait poursuivre, avant tout, la conquête des droits politiques. » Les débuts de la boulangerie coopérative furent difficiles ; pendant le premier semestre le bénéfice réalisé fut presque nul ; pendant le second, il atteignit 6 centimes par pain. (Quoique M. Anseele néglige de nous le dire, il paraît s'agir là de pains d'un kilogramme).

Les statuts de la société étaient très rigoureux ; car la nouvelle Coopérative décida que non seulement elle ne vendrait pas à crédit, mais que les membres seraient obligés de payer leur pain d'avance pour une semaine. Écoutons M. Anseele : « Des années s'écoulèrent avant que la coopération nouvelle prit une extension significative. Mais entre temps le mouvement socialiste s'était fortement développé... Les hommes qui avaient fondé la Coopérative s'occupaient beaucoup plus de la propagande socialiste que de la Société Coopérative. » Il finit par se produire une scission entre les socialistes et les simples coopérateurs. Ne pouvant se rendre maîtres de la Société, les socialistes décidèrent de se retirer et d'en créer une nouvelle « qui serait foncièrement socialiste et le déclarerait hautement et franchement. » Le syndicat des ouvriers tisserands prêta une somme de 2,000 francs, et la nouvelle Société, le *Vooruit* (En Avant), fut fondée en 1880. A tous les adhérents « il fut déclaré que le *Vooruit* était socialiste, qu'il consacrerait toujours une partie de ses bénéfices à la propagande socialiste, et que jamais il ne changerait sa ligne de conduite, attendu que son principal but était de former de bons socialistes et non exclusivement de vendre du pain à bon marché. » L'ancienne société coopérative déclina, ses adhérents l'abandonnant pour le *Vooruit* qui « avait su réunir dans son sein tout ce que la ville de Gand comptait d'ouvriers intelligents, capables, dévoués, hardis, poursuivant la grande cause de l'émancipation de la classe ouvrière ».

En 1883, l'Association loua une ancienne fabrique au centre de la Ville, y installa une grande boulangerie coopérative avec fours à eau chaude, pétrins mécaniques et y joignit une grande salle de réunion, un café, etc. Plus tard, on y ajouta un théâtre,

une bibliothèque, des salles de société, etc. On organisa tout un système de réclames bruyantes autour de la société. « Les bénéfiques, grâce à une administration modèle et à une production méthodique et économique à la fois, nous dit M. Anseele, augmentaient rapidement. Chaque semestre, le bénéfice se distribuait, et c'était l'occasion d'une fête. Le drapeau rouge était arboré au local du *Vooruit*, et des milliers de circulaires distribuées dans tous les quartiers populaires de la Ville faisaient connaître les résultats obtenus et engageaient les travailleurs à faire partie de la Coopérative socialiste. » En 1884, l'inauguration des nouvelles installations se fit en grande pompe, au milieu d'une foule immense : « De nombreuses délégations des sociétés ouvrières socialistes du pays entier étaient venues à Gand saluer leurs frères flamands. »

A la boulangerie, l'Association joignit d'autres articles : un magasin de pièces de coton et de couvertures de laine ; puis une pharmacie à l'usage des membres de certaines sociétés d'assurances mutuelles, plus tard une seconde et une troisième pharmacies dans d'autres quartiers ; ensuite une cordonnerie, des magasins d'ustensiles de ménage, d'épicerie, de vêtements, de charbon. En 1886, le journal *Vooruit* « le premier organe socialiste quotidien belge » fut fondé à Gand, et la Coopérative lui louait une partie de son local pour l'installation d'une grande imprimerie.

L'action socialiste servait ainsi toujours de compagne et de réclame à l'action coopérative. Les seuls chiffres que fournit M. Anseele sur la situation de la Société sont que, en 1884, lors de l'inauguration des nouveaux locaux, on cuisait 32,000 pains de un kilogramme par semaine, et qu'en 1894, la cuisson hebdomadaire était arrivée à 67 ou 70,000 kilogrammes par semaine : le nombre des membres était de 2,200 en 1887, ayant baissé de 200 par suite de la concurrence d'une grande Coopérative catholique, le *Volksbelang* (l'Intérêt populaire).

Pour devenir membre du *Vooruit*, il suffit de se faire inscrire et de payer 25 centimes, moyennant quoi on reçoit un « livret-règlement de sociétaire ». On achète un certain nombre

de jetons de pain ou de charbon pour la consommation d'une ou plusieurs semaines; lors du premier partage semestriel des bénéfices, il est retenu 1 franc qui forme la quote-part de l'associé dans le capital social. Les membres âgés de moins de 60 ans et ceux qui ne sont pas atteints d'une maladie incurable sont obligés de faire partie d'une caisse d'assurances mutuelles contre la maladie, moyennant une cotisation hebdomadaire de 5 centimes. Après six mois d'adhésion, les malades ont droit pendant six semaines aux soins médicaux et pharmaceutiques et reçoivent pendant le même temps six pains par semaine. Les bénéfices sont répartis non pas en espèces, mais en jetons qui servent à acheter du pain et des autres consommations vendues par la Société.

La présence des membres aux assemblées générales trimestrielles est de rigueur, sous peine de 25 centimes d'amende. La Société est gérée par un Conseil d'administration dont les séances sont publiques; on ne nous indique pas les conditions d'origine de ce conseil.

Telle est cette curieuse société: le succès, surtout le succès ostensible, a été énorme. Il s'est formé des sociétés coopératives analogues à Bruxelles, à Anvers, Jolimont, Liège, Bruges, Menin, dans le Borinage « qui, toutes, se déclarèrent socialistes dès le début et s'affilièrent au parti ouvrier¹. »

En face, se sont constituées des associations dites Coopératives Catholiques, comme ce Volksbelang, dont parle M. Anseele, qui surgit à Gand, en 1887, au capital de 150,000 francs, beaucoup augmenté depuis lors. L'importance de cette somme initiale dit qu'il ne peut s'agir là de capitaux populaires, qu'on se trouve plutôt en présence d'institutions de patronage. Ces Coopératives catholiques enrayèrent un peu le développement des Coopératives socialistes. Au dire de M. Anseele, le Volksbelang vendait son pain à meilleur marché que le Vooruit; il remettait les jetons au domicile des membres, tandis que primitivement, il fallait les chercher au

¹ *Almanach de la Coopération française pour 1893*, pages 45-54.

bureau du *Vooruit*; enfin le paiement des bénéfices se faisait en espèces, tandis qu'au *Vooruit* il se fait en bons de consommation¹.

Catholiques ou socialistes, institutions vraiment populaires ou institutions de patronage, ces grandes Coopératives belges, reposent sur un fondement, dont il est difficile d'évaluer la résistance et la durée. C'est le sentiment, l'enthousiasme, l'esprit de corps, de secte ou de foi qui groupent leurs adhérents et leur procurent des recrues. Est-ce un ciment assez durable pour que ces sociétés soient assurées d'une solidité prolongée? Certes, si maigres que soient au point de vue positif les renseignements qu'on nous fournit, le *Vooruit* a dû être administré par des hommes capables, en même temps qu'il était soutenu par le prosélytisme politique. Il semble que l'on se trouve là en face d'institutions qui ont, en partie, le caractère de certaines fondations monastiques ou religieuses du moyen âge. Toutes ces sociétés sont, d'ailleurs, très récentes, et l'on ne saurait rien en induire pour l'avenir du principe coopératif.

De ces trois formes, qui ont pour types divers la Société des Équitables Pionniers de Rochdale, le *Vooruit* de Gand et l'Association de l'armée et de la marine (*Army and Navy Store*) ou l'Association des Employés du service civil (*Service civil Store*), la troisième est la seule qui représente le type économique pur; la première peut, cependant, prendre une certaine extension; la deuxième paraît correspondre à des circonstances exceptionnelles et fugitives.

ÉPANOUISSEMENT DE LA COOPÉRATION DISTRIBUTIVE EN ANGLETERRE. — Depuis 1844, qu'avec les *Équitables Pionniers* elle fit un début éblouissant, la coopération de consommation s'est beaucoup développée en Angleterre. Les chiffres les plus récents indiquent 1,624 sociétés, comprenant 1,191,369 associés, ayant un capital de 331,462,050 francs, faisant un chiffre

¹ Sur les *Coopératives catholiques en Belgique*, consulter les articles de M. Hubert Valleroux dans l'*Économiste Français*, tome 1^{er} de 1892, pages 425 et 429.

d'affaires (ventes annuelles) de 1,214,294,650 francs et réalisant 119,350,750 francs de bénéfices¹. Le chiffre du capital, s'il est entièrement versé, paraît élevé pour le chiffre des affaires, puisqu'il ne se renouvellerait pas quatre fois par an. Cela tient peut-être à ce que beaucoup de ces sociétés possèdent leurs locaux, et aussi sans doute à ce que les actions de certaines ne sont pas entièrement libérées. On dit que ces sociétés ne comprennent que celles qui sont affiliées à la *Fédération* et que les magasins des employés et fonctionnaires de l'armée et de la marine ou du service civil de Londres n'y figurent pas.

Le chiffre de plus de 1,200 millions d'affaires est considérable ; il ne représente, toutefois, que la trentième partie environ des consommations de toutes sortes du Royaume-Uni, c'est-à-dire de l'ensemble des dépenses des habitants ; mais, en ce qui concerne seulement certains articles comme l'épicerie, la boulangerie, la quincaillerie, les articles de ménage, le combustible, les vêtements communs, la chaussure, etc., la proportion de ce qui revient aux sociétés coopératives serait notablement plus forte. D'autre part, dans ce chiffre de 1,200 millions d'affaires, il doit se glisser certains doubles emplois qui peuvent atteindre une importance considérable. Ainsi, outre les sociétés coopératives vendant directement aux consommateurs, il y a des sociétés coopératives supérieures, ce que l'on appelle les *Wholesales*, qui achètent en gros et revendent aux sociétés coopératives détaillantes en se contentant d'un faible bénéfice. Ainsi le *Wholesale* d'Écosse, fondé en 1868, a vendu, en 1891, aux sociétés coopératives de la même contrée pour 70,700,000 francs de marchandises, sur lesquels ses gains propres représentaient 2,227,000 francs. Les *Wholesales* d'Angleterre font des ventes infiniment plus considérables². Il est probable que, dans les tableaux fournis par les sociétés de coopération, les ventes des *Wholesales* ou magasins en gros sont additionnées avec celles des sociétés de ventes au

¹ *Almanach de la Coopération française pour 1893*, page 90.

² *Ibid.*, page 75.

détail ; il y aurait là un double emploi manifeste qui pourrait réduire d'un bon tiers, sinon de plus, l'importance réelle des affaires des sociétés coopératives de consommation, c'est-à-dire de leurs ventes au public.

DÉVELOPPEMENT DES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION SUR LE CONTINENT EUROPÉEN. — Le mouvement coopératif en ce qui concerne les sociétés de consommation s'est répandu dans la plupart des pays. En Allemagne, les grands initiateurs, notamment Schulze-Delitzsch, donnèrent à la coopération une autre direction, en la portant vers les sociétés de crédit, et Schulze-Delitzsch considérait même le succès des sociétés de consommation comme assez malaisé, ainsi qu'on le verra plus loin. On comptait, néanmoins, en 1891, 1,422 sociétés coopératives de consommation en Allemagne ; mais, quoiqu'il s'en trouve quelques-unes de très importantes, comme celle de Breslau, la généralité semble assez modeste. Ainsi, 302 seulement de ces sociétés, sans doute les principales, avaient fait connaître publiquement leurs comptes : elles avaient, en 1891, 229,426 membres ; leur capital propre était de 5,576,000 francs, leurs réserves de 2,852,000 francs ; les capitaux empruntés montaient à 5,985,000 francs. D'autre part, les ventes faites aux membres n'atteignaient que 79 millions de francs ; on ne parle pas des ventes faites aux étrangers ; mais elles ne doivent pas être bien considérables. Les bénéfices nets sont portés, en effet, pour 8,673,000 francs¹ ; or, en général, les bénéfices dépassent 10 p. 100 du montant des ventes. Si l'on veut tripler ce chiffre d'affaires de 79 millions de francs, pour tenir compte tant des ventes faites aux non adhérents que des sociétés de consommation qui n'ont pas publié leurs comptes, on n'arriverait encore qu'à 237 millions de francs, chiffre modique pour un aussi grand pays, comptant plus de 50 millions d'âmes.

Il convient, cependant, de citer la grande Société coopérative de Breslau, la plus importante d'Allemagne et peut-être, pour le nombre de ses adhérents, du monde entier ; elle

¹ *Almanach de la Coopération pour 1893*, pages 87-88.

comptait, en effet, 31,214 membres en 1891, elle avait 48 magasins, faisait 11,600,000 francs de ventes, réalisait 1,298,000 fr. de bénéfices nets, dont la presque totalité, soit 1,142,000 francs, étaient distribués aux acheteurs, à raison de 40 p. 100 du montant de leurs achats.

En Italie, comme en Allemagne, la coopération s'est particulièrement portée vers le crédit. Néanmoins il s'y trouve, particulièrement dans les villes du Nord, un certain nombre de sociétés de consommation, 681 en 1889; leur extension et leur prospérité paraissent jusqu'ici assez modestes. Les 174 ayant fait connaître leur bilan, sans doute les plus importantes, possédaient un capital de 1,420,000 francs et un fonds de réserve de 409,000. Leur chiffre de vente, pour cette année 1889, s'élevait à 11,027,000 francs, sur lesquels les bénéfices réalisés n'atteignaient que 333,297 francs, presque exactement 3 p. 100 des ventes, soit le tiers ou le quart de ce qui est habituel en Angleterre ou en Allemagne. Il est vrai que, par rapport au faible chiffre du capital, ce bénéfice représente une proportion élevée.

LES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION EN FRANCE. — Il est temps d'arriver à la France. Le mouvement coopératif y est très ancien. Il prit, toutefois, au début, surtout la forme de sociétés de production. Tel fut le cas avant et pendant la Révolution de 1848. Ensuite, vers 1863, avec la faveur à la fois de la démocratie et du régime impérial, il se manifesta un élan d'opinion très marqué pour la fondation de sociétés de consommation et de sociétés de crédit. L'*Almanach de la Coopération pour 1868* réunissait comme collaborateurs des hommes du parti républicain ou social le plus avancé et d'autres appartenant au parti catholique. Au lendemain de la guerre et de la Commune de Paris, le mouvement coopératif se ralentit; il y eut même un peu de recul. Le parti socialiste qui se reconstitua ensuite, en prenant pour idéal le collectivisme pur et simple, se montra plutôt hostile à la coopération. Celle-ci, cependant, retrouva dans la bourgeoisie pratique et dans les professions libérales d'ardents protagonistes à partir

de 1880, notamment dans la région du Midi où il se constitua à Nîmes une sorte d'école coopérative radicale. Les Associations existantes tinrent, à partir de 1886, des Congrès annuels réguliers que présidèrent des professeurs connus ou des hommes politiques d'une certaine notoriété. On y convoqua aussi les principaux coopérateurs étrangers. On constitua une *Fédération nationale* qui eut un comité central et un magasin de gros. Il se créa plusieurs journaux pour propager les idées de coopération. Néanmoins, soit à cause du peu de penchant des Français pour l'action en commun, soit pour toute autre raison, le mouvement est resté assez limité, du moins en intensité. Il s'étend, toutefois, à presque tous les départements. *L'Annuaire de la Coopération pour 1893* en indique 82 qui possèdent des sociétés coopératives de consommation, au nombre de 942. Six départements seulement de la France continentale ne comptent pas de société de consommation. Mais, sauf quelques-unes qui jouissent d'une large prospérité, la Moissonneuse de Paris comptant plus de 13,000 membres et faisant 5 millions d'affaires, la Revendication de Puteaux, la Boulangerie Coopérative de Roubaix, etc., la plupart semblent peu importantes. Il n'y en a que 150 affiliées à la Fédération ; la cotisation de 10 centimes par membre et par an, pour les besoins de celle-ci, a dû être réduite à 5 centimes et, « même à ce taux dérisoire, elle est assez irrégulièrement payée¹ ». Le chiffre des ventes des magasins de gros ne montait qu'à 2,136,000 francs en 1891 et, d'après les ventes du premier semestre de 1892, on pensait que, pour cette dernière année, il se rapprocherait de 2,400,000 francs.

Les renseignements manquent sur le chiffre d'affaires, même approximatif, des 942 sociétés de consommation françaises. La plupart de ces sociétés appartiennent au type dit de Rochdale ; elles ne vendent qu'au comptant ; leurs prix sont à peu près ceux du commerce ordinaire, de manière à laisser une assez large marge de bénéfices ; le boni est réparti entre les con-

¹ Gide, *Revue d'Économie politique*, janvier 1893, pages 6 et 7.

sommateurs au prorata des achats, les actions ne recevant en général qu'une rémunération fixe assez minime, d'ordinaire 4 0/0. La faiblesse de ce taux indique que, dans beaucoup de cas, on se trouve en présence de sociétés ayant leur origine dans les fonds fournis par des bourgeois ou des patrons philanthropes. S'il s'agissait de capitaux purement ouvriers, il serait bon de leur allouer davantage.

Ces 942 sociétés de consommation se répartissent ainsi : 17 boucheries seulement, 300 boulangeries environ ; toutes les autres sont des épiceries. Le mouvement coopératif de consommation est donc jusqu'ici en France d'une importance restreinte. On en rapproche quelquefois, il est vrai, les syndicats agricoles qui, eux, foisonnent et qui s'occupent pour leurs adhérents, non sans succès, de fournitures de certaines denrées, par exemple des engrais, des substances contre les maladies des plantes ou des animaux, des instruments de travail même. Mais ces syndicats agricoles ont un caractère différent des sociétés de consommation proprement dites¹.

GRANDS DESSEINS CONÇUS AU SUJET DE L'EXTENSION ET DE LA TRANSFORMATION DES SOCIÉTÉS DE CONSOMMATION. — PLAN DE CAMPAGNE POUR LA CONQUÊTE DE TOUT LE DOMAINE ÉCONOMIQUE PAR LA COOPÉRATION. — ÉLÉMENTS NÉGLIGÉS ET FACTEURS MÉCONNUS DANS CE PROGRAMME. — C'est, néanmoins, dans ce pays de France, où les sociétés coopératives de consommation ont pris jusqu'à ce jour si peu de développement et où elles montrent tant de lenteur à adhérer à la fédération, que certains hommes ont conçu pour l'avenir de ces associations les plans les plus gigantesques. Il est temps, disent les apôtres, de ne plus confiner la coopération dans un magasin d'épicerie. Elle doit conquérir le monde tout entier. C'est particulièrement M. Charles Gide qui a dressé un plan de campagne. Il s'agit d'abord de faire l'éducation coopérative, de susciter « la foi coopérative, cette foi qui fait de l'idée « coopérative en Angleterre une véritable religion² ».

¹ Voir plus haut, pages 403 à 406, sur les *Syndicats agricoles*.

² *Revue d'Économie Politique*, loc. cit., page 16. Cette formule nous

Ce premier résultat obtenu, il ne faut pas laisser la coopération enfermée dans un magasin d'épicerie ; il convient de lui ouvrir l'horizon et de lui donner des ailes. « Le plan de campagne, pratiqué depuis longtemps, dit-on, dans les pays où l'éducation coopérative est faite, comprend trois étapes successives ». Les sociétés de consommation doivent se réunir entre elles, faire masse, prélever sur leurs bénéfices le plus possible pour fonder de grands magasins de gros et opérer les achats sur une grande échelle, voilà la première étape. Continuer à constituer, par des prélèvements sur les bénéfices, des capitaux considérables et avec ces capitaux se mettre à l'œuvre pour produire directement et pour leur propre compte tout ce qui est nécessaire à leurs besoins, en créant boulangeries, meuneries, manufactures de draps et de vêtements confectionnés, fabriques de chaussures, de chapeaux, de savon, de biscuits, de papier, voilà la seconde étape. Enfin, dans un avenir plus ou moins éloigné, acquérir des domaines et des fermes et produire directement sur leurs terres le blé, le vin, l'huile, la viande, le lait, le beurre, les volailles, les œufs, les légumes, les fruits, les fleurs, le bois, qui constituent la base de toute consommation, voilà la troisième étape : « Ou pour tout résumer en trois mots : dans une première étape faire la conquête de l'industrie commerciale ; dans une seconde, celle de l'industrie manufacturière ; dans une troisième, enfin, celle de l'industrie agricole ; tel doit être le programme de la coopération en tout pays. Il est d'une simplicité héroïque¹. »

Cette simplicité héroïque est ce que, en termes plus clairs, on nomme du mysticisme. L'expérience qui date déjà d'un demi-siècle pour la coopération et de beaucoup plus loin pour toute large pratique commerciale et industrielle, n'est nullement en faveur de ce « plan de campagne ». L'histoire

paraît très exagérée, car la plupart des Sociétés Coopératives de consommation qui ont réussi en Angleterre se conduisent de la façon la plus prosaïque et tendent à ressembler de plus en plus à des sociétés anonymes qui auraient pour actionnaires leurs acheteurs.

¹ Gide, *De la Coopération et des transformations*, etc., pages 40 et 41.

démontre d'une façon irréfutable, aussi bien pour les entreprises privées que pour les entreprises publiques, qu'il est des limites à l'étendue et à la complication de tout organisme, qu'au-delà de ces limites il y a impuissance, dépérissement et détraquement, que quand il a atteint certaines dimensions et quand il a multiplié à un certain point ses fonctions, un organisme fait mieux de se dédoubler ou de se diviser en un plus grand nombre encore d'organismes distincts et indépendants que de se gonfler de plus en plus. Les maisons commerciales, notamment, qui ont eu la prétention de fabriquer tout ce qu'elles vendent ont toutes échoué. Sans doute, les Sociétés coopératives anglaises de consommation peuvent joindre au simple débit quelques industries assez élémentaires, la boulangerie, la meunerie, la cordonnerie. Mais, dès qu'elles veulent pousser plus loin les applications manufacturières, elles en viennent, au bout de peu de temps, soit à échouer, soit à répudier le caractère coopératif, ce qui est advenu aux *Équitables Pionniers de Rochdale* pour leur filature et leur tissage de coton ; *cette perversion de l'œuvre manufacturière des Équitables Pionniers est toujours tenue dans l'ombre par les apôtres de la coopération ; c'est cependant un des faits historiques les plus constants, les plus importants et les plus décisifs, d'autant qu'il a été accompagné, comme on le verra plus loin, d'un très grand nombre d'autres du même genre et qu'il forme, en quelque sorte, le commencement d'une série ininterrompue.*

Aucune des grandes maisons commerciales individuelles et anonymes qui ont joui et jouissent encore d'un succès éblouissant, le *Bon Marché*, par exemple, et le *Louvre*, à Paris, n'ont trouvé avantage à fabriquer elles-mêmes les objets qu'elles vendent. Le principe de la division du travail s'y oppose et s'opposera toujours à ce que cette jonction de l'industrie commerciale, de l'industrie manufacturière et de l'industrie agricole, soit complète. Les chefs de ces énormes établissements trouvent bien plus utile pour eux de faire des commandes aux fabricants, en discutant de très près les prix et en donnant les indications sur les genres, que de fabriquer eux-mêmes. Cer-

taines maisons, vastes également, mais moins importantes et obtenant un bien moindre succès, ont voulu joindre certaines fabrications à leur industrie commerciale, par exemple, des fabriques de sucre; mais l'idée ne paraît pas avoir été heureuse, ces usines donnent des résultats médiocres et les chefs perdent à les diriger une partie des efforts intellectuels qu'ils emploieraient bien plus fructueusement au perfectionnement de leur industrie commerciale¹. Une des plus grandes et des plus florissantes maisons d'alimentation qui soient, les Établissements de bouillon Duval, à Paris, avaient eu l'idée, il y a quelques années, de produire eux-mêmes leur vin; ils achetèrent dans le Bordelais plusieurs domaines, et, après une courte expérience, ils décidèrent de les vendre, ce qu'ils ont fait, préférant acheter le vin qu'ils offrent dans leurs nombreux restaurants. Les économistes qui n'éprouvent le besoin que de déduire des idées abstraites peuvent faire des « plans de campagne » comme celui que nous avons reproduit; ceux qui font de l'économie politique expérimentale, qui suivent de près le train des affaires et s'y mêlent, sont obligés de constater que l'observation et l'expérience ne fortifient nullement ces espérances.

■ Nous ne sommes pas encore au bout des imaginations où se complaisent les apôtres lyriques et mystiques de la coopération. « Qu'est-ce que le consommateur, disent-ils ? Rien; que doit-il être ? Tout... L'ordre social actuel est organisé en vue de la production et nullement en vue de la consommation ou, si vous aimez mieux, *en vue du gain individuel et nullement en vue des besoins sociaux*... On ne se fait pas une idée suffisante du degré de puissance auquel peuvent atteindre des consommateurs réunis; cette puissance est irrésistible, surtout si l'on suppose, comme on doit le faire, que ces associations de consommateurs se recrutent, non pas seulement dans les

¹ Les *Grands Magasins du Printemps*, à Paris, sont dans ce cas; nous suivons leur gestion depuis plusieurs années en qualité d'actionnaire, et nous croyons que tous les intéressés les verraient avec satisfaction renoncer à toute fabrication quelle qu'elle soit.

classes ouvrières, mais dans tout l'ensemble de la nation, embrassant aussi, par conséquent, les classes riches... Du jour où les Sociétés coopératives seraient en mesure d'acheter tout le montant de la production annuelle de la France, il est évident qu'elles seraient absolument maîtresses, non seulement du commerce, cela va sans dire, mais de toutes les industries productives et qu'elles auraient désormais le choix, soit de les acheter, soit de les éliminer, soit tout au moins de les dominer... » Par là, continue l'auteur, l'organisation économique actuelle dont il croit avoir démontré les vices sera totalement changée : « Au lieu d'être réglée, comme elle l'est aujourd'hui, en vue du producteur et du profit individuel, elle sera réglée désormais en vue du consommateur et des besoins sociaux. La pyramide qui était posée sur la pointe, ce qui donnait un équilibre instable, sera retournée sans dessus dessous et assise désormais sur sa base, ce qui donnera un équilibre stable. La production, au lieu d'être maîtresse du marché, redeviendra, ce qu'elle n'aurait jamais dû cesser d'être, servante obéissant docilement aux ordres de la consommation ¹. » Il serait superflu de nous arrêter à réfuter ces raisonnements. Il est clair que, dans un état de liberté, le producteur ne peut réussir que s'il offre aux consommateurs des objets qui lui conviennent ; plus la liberté du commerce est étendue, plus surtout elle s'applique aux échanges internationaux, plus il est certain que la production se modèlera sur la consommation ; les bons commerçants sont ceux qui savent le mieux deviner les goûts et mesurer les besoins des consommateurs. et les bons industriels sont ceux qui se mettent à même de satisfaire ces goûts et ces besoins de la façon la plus complète et au moindre prix. En tout état de cause, c'est toujours la consommation qui domine la production. Nous renvoyons le lecteur aux chapitres précédents où nous avons traité *De la liberté, de la responsabilité et de la concurrence*, ainsi qu'à celui où nous avons analysé les *Causes des Profits industriels*. (Voir tome I^{er}, pages 624 à 674 et tome II, pages 194 à 210.)

¹ *De la Coopération et des transformations*, etc., pages 4 à 12.

Les coopérateurs mystiques continuent à détailler leur conception tout idéale : « Par là, la production ne travaillant que sur commande et ne fournissant que ce qu'on lui demande, ne produira ni trop, ni trop peu, *sauf les erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines*; et par conséquent, on doit arriver à prévenir tout encombrement, surproduction, crises, chômage... » Nous avons souligné ces mots : *sauf les erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines*; c'est là, en effet, la cause principale de toutes les crises commerciales; mais, comment l'accaparement par les sociétés coopératives de tout le domaine de la production diminuerait-il les « erreurs inhérentes à toutes les prévisions humaines »? l'auteur ne le l'indique pas; il reste tout entier dans un postulat. Nous avons, au contraire, prouvé, quant à nous, que *dans une société qui comporte le jeu isolé ou librement combiné de toutes les différentes prévisions humaines, avec toutes les diversités de caractère et d'esprit, de pessimisme et d'optimisme, la part des erreurs et des entraînements est beaucoup plus faible que dans un mécanisme qui charge un ou quelques bureaux de délégués ou de directeurs de la fonction de tout prévoir*, et qui leur confère le droit de tout commander. Dans le premier cas, les erreurs sont partielles, parce qu'il s'établit toujours une certaine compensation dans la conduite de l'ensemble des particuliers, suivant leurs divergences de vues; dans le second cas, les erreurs risquent d'être totales et beaucoup plus difficilement réparables.

En second lieu, l'intérêt des commerçants ou producteurs privés, soit individuels, soit constituant des sociétés anonymes, est bien plus stimulé à éviter ou à réparer des erreurs dont ils souffriraient très cruellement, que ne pourrait l'être l'intérêt de simples fonctionnaires coopératifs qui en éprouveraient un dommage personnel beaucoup moindre.

En troisième lieu, et c'est une observation capitale, absolument oubliée par l'auteur du programme ci-dessus, *si le producteur doit suivre les goûts du consommateur, il doit aussi parfois les susciter et les développer par ses ingénieuses et*

fécondes suggestions ; une grande partie du progrès humain vient précisément de ce que des producteurs actifs et avisés ont lancé dans le commerce des objets dont les consommateurs ne prévoyaient pas l'utilité, auxquels ils ne pensaient pas. Vouloir que le producteur travaille uniquement sous les ordres directs et sous les inspirations seules du consommateur, simplement sur commande, sans initiative propre, ce serait, en beaucoup de cas, ravalier la production et en empêcher le progrès.

L'auteur du plan de campagne ou du programme que nous étudions, comme reproduisant le mieux les visées de l'école mystique coopérative, termine par des postulats, également aussi peu démontrés, au sujet du commerce international : « Par là encore, dit-il, cette terrible question de la concurrence internationale qui avive les haines des peuples se trouvera résolue, de la façon la plus simple, par une entente entre les associations coopératives de consommation des différents pays, traitant directement les unes avec les autres pour tous les produits dont elles ont besoin et qu'elles jugent plus avantageux de se procurer au dehors que de produire elles-mêmes. Et pourquoi donc, puisque nous voyons les associations de producteurs s'entendre de pays à pays et devenir internationales en vue de relever les prix des marchandises, pourquoi donc les associations de consommateurs ne deviendraient-elles pas internationales aussi et ne s'entendraient-elles pas pour les abaisser? »

On ne voit pas comment fonctionnerait cet organisme. Il rencontrerait, certainement, des obstacles insurmontables. C'est la même illusion que celle des collectivistes : tout leur système échoue platement au commerce international. A l'heure actuelle, le jeu simple et multiple du commerce libre, aux milliers de têtes, de combinaisons et de moyens divers, parvient sans peine, quand l'État n'établit pas de droit de douanes prohibitif, à établir et à régler les échanges entre un pays et tout le reste de l'Univers. On ne voit pas comment une fédération de gigantesques sociétés coopératives, n'ayant d'autre appui que la statistique, toujours médiocrement cer-

taine, pourrait suppléer ce commerce si indépendant, si diversifié, si spontané, si fécond en combinaisons, si multiple de vues et de conceptions, ce qui n'est pas un mal.

Dans notre ouvrage sur *le Collectivisme*, nous avons consacré un chapitre spécial à l'impraticabilité des relations internationales sous ce régime. Les remarques qui y figurent s'appliquent tout aussi bien ou presque aussi bien à un système omnipotent, nécessairement fédéralisé et centralisé, de vastes sociétés coopératives, ayant réussi à éliminer le commerce libre¹.

C'est que, comme l'a reconnu M. Gide lui-même, un réseau complet de sociétés coopératives finirait par ressembler fort au collectivisme et par en offrir presque tous les inconvénients². Il n'est nullement à craindre que l'on en arrive là.

L'expérience prouve que la conception mystique des apôtres exaltés de la coopération n'a aucune chance de se réaliser. *Les sociétés coopératives qui réussissent finissent presque toutes par se transformer en sociétés anonymes qui conservent à peine quelques traits distinctifs*. Ces sociétés anonymes d'origine nouvelle auront, sans doute, des destinées diverses; les unes continuant longtemps à prospérer, d'autres terminant une longue et glorieuse carrière par une lente décadence, aucune assurément n'ayant le privilège de la perpétuité. En tout cas, *au fur et à mesure qu'il se répand, s'étend et s'éloigne de son origine, le type coopératif perd de sa pureté*.

Les critiques adressées dès maintenant aux sociétés coopératives les plus anciennes et les plus prospères témoignent de l'exactitude de notre conception. On a vu (page 575) les reproches que M. Gide fait aux gigantesques associations des fonctionnaires et employés de l'armée et de la marine ou du service civil. L'*Almanach de la coopération* en adresse de semblables à la grande société coopérative de Breslau, la plus

¹ Voir notre *Collectivisme, examen critique du nouveau Socialisme*, 3^e édition, Guillaumin, 1893, pages 393 à 399.

² Voir plus haut, page 562, et également Gide, *La Coopération, les transformations*, etc., page 17.

vaste du monde, dit-il, parce qu'elle répartit presque tous ses bénéfices aux consommateurs et n'affecte presque rien aux fondations philanthropiques. De même, les coopérateurs exaltés reprochent à presque toutes les associations coopératives anglaises de ne pas admettre la participation des employés aux bénéfices¹.

Les associations coopératives de consommation sont un mécanisme ingénieux qui, dans beaucoup de cas, peut rendre des services sérieux aux consommateurs, diminuer le prix de diverses marchandises, en assurer mieux la qualité ou la pureté.

Ces associations ont des chances inégales de succès suivant les industries ; parmi ces dernières, ce sont celles qui offrent le moins de complication, la boulangerie, l'épicerie, la confectionnerie, la vente au détail des vêtements communs, où l'on a constaté le plus de succès.

Au contraire, la coopération rencontre plus de difficultés dans la boucherie, quoique ce fût là peut-être qu'il serait le plus désirable de la voir se développer, l'écart étant souvent énorme entre les prix de la viande sur pied et celui de la viande à l'étal. On a vu qu'en France sur un millier de sociétés coopératives de consommation, il n'y a que 17 boucheries². Un financier économiste, très ingénieux et très généreux, M. Cernuschi, a tenté, vers la fin du second empire, d'instituer une boucherie coopérative : il y a perdu beaucoup d'argent et s'est retourné contre la coopération. La grande difficulté est précisément, pour la boucherie, de fixer les prix des divers morceaux de viande, lesquels varient colossalement et d'assurer à chaque qualité une clientèle. Il n'y a rien là qui ressemble au métier si simple de boulanger et d'épicier. La

¹ Voir *Almanach de la Coopération* pour 1893. Voir aussi les observations de Miss Beatrice Potter, dans Schloss, *Methods of industrial Remuneration*, page 234, également le même ouvrage, page 224.

² Quelques personnes pensent que l'*Almanach de la Coopération pour 1893* peut en avoir oublié quelques-unes ; en admettant que cela fût, le nombre en demeure très peu considérable.

surveillance aussi doit être beaucoup plus minutieuse, la viande étant plus apte à être gâchée et à se détériorer.

Quoique très malaisé, le fonctionnement de la boucherie coopérative n'est pas, cependant, impossible quand certaines conditions se trouvent réunies chez les gérants et dans la clientèle. Outre les boucheries de ce genre, peu nombreuses il est vrai, probablement peu importantes aussi, qui existent en France, la grande Société coopérative de Leeds fait, entre bien d'autres, un commerce de boucherie. On nous dit que cette association, en plus de ses 65 magasins d'épicerie, de ses 15 magasins d'étoffes, 7 de chaussures, 9 de charbon, possède aussi 28 boucheries, qu'elle a un abattoir où elle tue dans l'année environ 2,300 bœufs, 400 veaux, 5,000 moutons, 900 porcs. Ces chiffres s'appliqueraient à l'année 1890.

L'ASSOCIATION COOPÉRATIVE REPRÉSENTE SURTOUT LE COMMERCE PASSIF. — L'Association coopérative de consommation, toutefois, quelque avenir qu'il convienne de désirer et d'espérer pour elle, ne paraît pas appelée à éliminer le commerce ordinaire, soit individuel, soit par collectivités, recherchant surtout le profit, et apportant dans cette recherche non seulement un sentiment général d'équité, mais aussi l'application des principes commerciaux modernes et perfectionnés ; l'un de ceux-ci consiste à se faire la plus grande clientèle possible en ne trompant pas sur la qualité de la marchandise vendue et en se contentant d'un léger bénéfice sur chaque unité.

La disparition de ce commerce qui poursuit le gain avec honnêteté et intelligence, qui s'ingénie à prévoir les goûts des consommateurs, à prévenir leurs désirs plutôt que d'attendre leurs ordres, serait un vrai malheur pour l'humanité, une cause de décadence de l'activité humaine.

Les sociétés coopératives représentent surtout le commerce passif, en quelque sorte, celui qui se contente de distribuer aux consommateurs les objets connus pour être à leur convenance. On ne peut guère attendre de ces associations qu'elles aient de l'esprit de recherche, d'invention, qu'elles encourent des risques. Leur organisme semble mal se prêter à cette

besogne, à une initiative incessante toujours renouvelée; et cependant cet élément est indispensable au progrès humain.

Il peut y avoir au même moment plusieurs types d'organisation pour une même fonction quand ces types ne sont pas contradictoires: c'est ainsi que la société coopérative, émanation des consommateurs, et le commerce spontané qui ne prétend recruter des consommateurs que par la satisfaction qu'il offre à leurs goûts ou à leurs besoins, sans créer de liens fixes et de communauté entre ces consommateurs et lui-même, peuvent coexister; cette coexistence est utile. Nous croyons, toutefois, que *la plus grande part du domaine commercial appartiendra toujours plutôt à cette dernière forme, celle du commerce spontané et intéressé, la plus générale, la plus souple, la plus inventive, celle qui met le plus en jeu toutes les facultés de l'homme. Les sociétés coopératives de consommation, dont on doit souhaiter, d'ailleurs, le développement, et qui sont susceptibles d'applications étendues et heureuses, apparaissent plutôt comme des correctifs de certains abus, que comme le moteur naturel et universellement efficace du commerce et de l'industrie.*

C'est dans ce domaine de la distribution, cependant, que la coopération peut rencontrer le plus de triomphes; on va voir qu'elle est exposée à bien plus d'épreuves, sans être, toutefois, condamnée à une complète impuissance, quand elle aborde le crédit et la production proprement dite.

LES ASSOCIATIONS COOPÉRATIVES DE CRÉDIT. — LEUR ORIGINE ET LEUR DÉVELOPPEMENT EN ALLEMAGNE. — DOCTRINES ET ASPIRATIONS DE SCHULZE-DELITZSCH. — Une autre forme de société, reposant sur le groupement de personnes qui se prêtent une aide mutuelle, a apparu, il y a près de cinquante années, et a obtenu dans certaines circonstances un grand succès; ce sont les sociétés coopératives de crédit, que l'on dénomme souvent aussi *Banques populaires*. Ces institutions se sont beaucoup répandues en Allemagne, grâce à l'apostolat de deux hommes, dont les idées et les systèmes diffèrent sur plusieurs points, Schulze-Delitzsch et Raffeisen, en Italie aussi

par l'apostolat de MM. Luzzati, Vigano et quelques autres. Elles gagnent la Suisse et un peu la France.

Pour bien comprendre ce mouvement et la portée qu'il peut avoir, quelques considérations sur son origine et son promoteur, seront utiles. Schulze naquit, en 1808, à Delitzsch, dans la Saxe prussienne ; de là le nom qu'il joignit au sien. Il entra dans la carrière judiciaire et en suivit les premiers échelons. Il fut administrateur du Conseil de justice de Delitzsch ; témoin des difficultés qu'éprouvaient les artisans et petits fabricants pour s'approvisionner en gros, il eut l'idée de substituer, pour cet objet très limité, l'association à l'action individuelle. Il fonda ainsi, dès avant 1848, deux sociétés pour l'achat des matières premières. Puis, son attention se porta sur l'utilité, d'une façon plus générale, d'améliorer les conditions du crédit pour ces couches modestes d'entrepreneurs et même pour les ouvriers, qui n'en trouvaient que sous la forme la plus coûteuse et la plus primitive, chez les détaillants. Il fonda ainsi, de 1852 à 1855, sept comptoirs d'avances ou sociétés de crédit populaire. Attaché de plus en plus au développement de son idée, il avait fait éclore assez d'institutions de ces deux natures pour que, en 1859, ces banques et ces sociétés constituassent le Congrès des associations allemandes. Cette assemblée se tient chaque année pour échanger des renseignements, s'entendre sur des points d'organisation, discuter des questions d'intérêt commun. Tant par indépendance de caractère que pour se consacrer entièrement à une œuvre chaque jour grandissante, Schulze quitta le service public. Il créa un centre pour diriger le mouvement général, à savoir, l'*Agence des Associations allemandes*, dont l'administration lui fut confiée. Moyennant une allocation de 2 p. 100 sur les bénéfices nets des affaires comme indemnité et pour couvrir les frais ordinaires de bureau, il s'engagea à n'accepter aucun emploi public ou privé.

Les sociétés qu'il appela à l'existence se multiplièrent rapidement : l'un des disciples de Schulze-Delitzsch, M. Rampal, portait le nombre des sociétés coopératives allemandes de

toutes sortes, à 2,349 en 1868, à 3,602 en 1872. Sur ce nombre, d'après M. Rampal, il y avait 2,221 sociétés de crédit. Le total de leurs opérations était alors évalué à plus de 2 milliards; le capital social à 120 ou 150 millions de francs, l'argent confié par des tiers à près de 400 millions de francs, le nombre des membres à 1,200,000¹. Dans les vingt dernières années, le progrès a continué, plus lentement toutefois. Au 31 mars 1892, on comptait 1,044 associations de crédit appartenant à l'Union de Schulze-Delitzsch, lesquelles se répartissaient en 33 sous-unions provinciales; on y pouvait joindre 354 sociétés d'achats de matières premières, 55 associations diverses et 17 sociétés de banque, ayant des statuts un peu différents, tout en se rattachant à l'inspiration de Schulze. Les 1,076 associations ayant envoyé des comptes, à savoir les 1,044 sociétés de crédit de Schulze-Delitzsch, plus quelques autres s'en rapprochant, comprenaient en tout 514,524 membres, soit une moyenne de 478 par société. L'ensemble du capital versé montait à 114,484,000 marks, environ 142 millions de francs; la réserve accumulée atteignait 29,474,000 marks, soit 36 millions et demi de francs, ensemble pour le capital propre des banques 144 millions de marks en chiffres ronds ou 178 millions de francs. A ce premier fonds, dont elles étaient les propriétaires, ces associations joignaient la disposition de 439 millions de marks de capital emprunté, près de 550 millions de francs; elles opéraient ainsi avec un ensemble de ressources de 728 millions de francs. Le total des opérations de ces sociétés montait à 2,612 millions de marks, soit 3 milliards 260 millions de francs en chiffres ronds. Les frais généraux atteignaient 6,250,000 marks (7,700,000 fr.), les pertes 1,237,000 marks (1,540,000 fr.), les bénéfices nets 8,840,000 marks (11 millions de francs), dont 6,402,000 marks (8 millions de francs) furent distribués en dividendes, 1,987,000 marks (2,480,000 fr.) mis à la réserve et le reste reporté à

¹ *Cours d'économie politique à l'usage des ouvriers et des artisans*, par Schulze-Delitzsch, traduit et édité par Benjamin Rampal. Guillaumin, 1874.

nouveau. Les dividendes moyens représentaient 5,34 p. 100, ils variaient de néant à 30 p. 100 pour une association; l'année précédente, une société avait même distribué 56 2/3 p. 100. Les associations avaient employé la somme assez faible de 53,065 marks (66,000 fr.) pour des objets d'éducation¹.

Ces chiffres, en ce qui concerne le nombre des membres, indiqueraient un recul considérable par rapport aux évaluations de M. Rampal pour 1872. Mais il est probable que les calculs de ce disciple enthousiaste étaient exagérés; d'autre part, ils s'appliquaient, par voie de conjecture, à l'ensemble des banques populaires de Schulze, tandis que les chiffres donnés plus haut concernent seulement celles de ces banques qui ont communiqué leurs bilans, les plus importantes à coup sûr.

Néanmoins, le rapprochement entre les statistiques précises de 1872 et celles de 1892, prouvent que le progrès de ces institutions, dans ces vingt dernières années, a été beaucoup plus lent que pendant le quart de siècle antérieur. En 1872, en effet, le nombre des membres des sociétés de banques du type de Schulze ayant communiqué leurs comptes était de 372,000; en 1892, le nombre des membres est de 514,000, chiffre encore assez limité et qui n'indique qu'un gain de 142,000 membres en vingt années. Le capital propre, accru des réserves, a passé de 79 millions de francs (21,373,000 thalers) à 178 millions de francs, ce qui ne constitue qu'un accroissement de 5 millions par année; le capital emprunté montait à environ 288 millions de francs (77,188,000 thalers), en 1872; il n'a pas tout à fait doublé, étant de 550 millions de francs en 1892; l'ensemble des avances faites et prorogations montait à 1,350 millions de francs en 1872; il s'élève à 1,950 millions de francs en 1892 sur un total d'opérations de 3,260 millions², comme on l'a vu plus haut.

¹ Henry W. Wolff: *People's Banks*, page 64. London, 1893.

² Ces chiffres comparatifs résultent du rapprochement du tableau publié à la page 341 de l'ouvrage de M. Rampal pour 1872 et des données recueillies par M. Wolff pour 1892.

L'œuvre est certainement grande ; une somme de 2 milliards de francs prêtés à de petites gens, non pas, il est vrai, 2 milliards de francs simultanément, mais 1,250 millions, 1,015,301,917 marks¹, qui se renouvellent dans l'année de manière à former ce chiffre de 2 milliards de francs pour les prêts successifs ; le nombre des comptes débiteurs, c'est-à-dire des emprunteurs, atteint 1,568,424, pour une moyenne de 810 francs environ chaque (647 marks). Ce mouvement de croissance, toutefois, paraît près d'être arrivé à son terme. Il y a même recul, sur plusieurs points, en 1892 relativement à 1891. La classe d'hommes susceptibles de se rattacher à ces institutions et d'en bénéficier semble avoir été tout entière recrutée depuis un certain nombre d'années ; il se peut que l'éducation y amène de nouvelles couches ; mais c'est conjectural. On attribue l'amoindrissement récent du nombre des associations, de celui des membres et de l'importance des affaires à une loi de 1889 qui réglemeute d'une manière sévère ces sociétés et qui, fort abusivement, leur interdit les prêts aux personnes non affiliées².

Une cause plus générale contribue à l'arrêt, sinon au déclin des sociétés Schulze-Delitzsch : c'est le progrès du socialisme en Allemagne.

Nul homme ne fut plus résolument l'adversaire du socialisme que Schulze. Ses idées étaient celles de l'économie politique la plus stricte. Théoriquement et pratiquement il lutta, sans se lasser, sans jamais faire une concession, contre la conception socialiste. Il fut l'adversaire déclaré de Lassalle. Il le fut au même degré de toute intervention de l'Etat. Son disciple et commentateur Rampal a bien mis en évidence ces traits de sa doctrine, de son caractère et de sa vie. Quelques

¹ Ce chiffre est extrait des données de M. Wolff, *People's Banks*, page 54. On peut se demander comment des institutions de crédit ne disposant en capital ou argent emprunté que de 728 millions de francs, peuvent avoir à la fin de l'exercice une créance de 1,250 millions, c'est que sans doute elles se sont procuré un supplément de fonds en souscrivant elles-mêmes des traites pour leur compte propre.

² Wolff : *Peopl's Banks*, page 64.

citations à ce sujet ne sont pas sans utilité. Schulze a consacré une série de conférences aux *Voies et moyens pratiques pour améliorer le sort des classes ouvrières*. Une de ces conférences traite des *Entraves artificielles apportées aux relations naturelles du commerce*. Schulze-Delitzsch y parle comme Adam Smith. Il constate « l'impossibilité de trouver dans des moyens d'action extérieure (tels que l'intervention de l'Etat et autres) la solution du problème..... Ces erreurs aboutissent, pour la plupart, dit-il, à une déclaration de guerre contre la libre concurrence et le capital, et bien que l'on n'aille pas dans cette voie aussi loin que les socialistes qui les abolissent tous deux sans détour en livrant l'industrie à l'Etat, on met, néanmoins, en avant tout un attirail de plans et une multitude d'essais, et l'on s'efforce de limiter, d'entraver par toutes sortes de restrictions et de mesures réglementaires, plus arbitraires les unes que les autres, le jeu de ces deux puissants leviers du commerce ». Si ce système d'intervention, malheureusement en vigueur, ajoute-t-il, dans divers Etats allemands et en Prusse, n'a pas produit tous les effets nuisibles qu'on en devait attendre, on doit « en rendre grâce à la puissance des faits accomplis qui minent lentement les barrières artificielles et à l'intérêt personnel, toujours ardent à poursuivre, même par des voies détournées et en dépit de toutes les oppositions, l'exercice de son droit ». Cette phrase énergique n'est dépassée en netteté par aucun passage des économistes dits classiques. Schulze est l'ennemi résolu des corporations, des « ordonnances et règlements de police commerciale ». Il est un partisan enthousiaste de la libre concurrence et de la liberté individuelle. « La libre concurrence, écrit-il, est tout à la fois la liberté du travail et la liberté de l'échange. Or, sur le terrain de l'économie politique, comme partout ailleurs, c'est la liberté qui, seule et exclusivement, rend possible les progrès de toute nature. Réclamer une protection contre cette liberté, c'est renoncer à la faculté innée, en vertu de laquelle doit s'opérer notre développement ». Schulze est anti-protectionniste ; il soutient que « l'existence de gens riches ou aisés à

côté de personnes pauvres ou indigentes » n'est pas un malheur, surtout pour l'ouvrier. Il croit à des lois économiques éternelles. Quesnay, Turgot et Adam Smith auraient applaudi à cette déclaration caractéristique : « Les *rappports économiques* des hommes, de même que tous les autres rapports naturels, se règlent d'après certaines lois éternelles fondées sur la constitution la plus intime de leur être. Aussi, tout succès, toute réussite dans le commerce, comme dans les affaires domestiques, n'est possible qu'à la condition de reconnaître les lois de la nature, de savoir les utiliser à son profit et d'y subordonner ses actions. »

Le passage suivant est peut-être encore plus décisif. Terminant son quatrième discours sur les *Voies et moyens pratiques pour améliorer le sort des classes ouvrières*, Schulze-Delitzsch s'écrie : « Cela m'autorise, messieurs, à dire en votre nom à la société tout entière : « Nous voici ! Nous acceptons toute responsabilité au sujet de notre existence, mais laissez les voies ouvertes à la liberté, et cette tâche n'aura rien qui nous effraye¹. »

Rien n'est plus opposé, soit aux rêveries creuses de Lassalle, soit au mysticisme de certains coopérateurs contemporains, dont il a été parlé plus haut, que le ferme bon sens et l'esprit scientifique de Schulze.

Economiste dans toute la force du terme, relevant de la doctrine la plus sévère, la plus attachée au principe de la liberté et de la responsabilité, la plus confiante dans la fécondité de l'intérêt personnel, Schulze-Delitzsch a créé l'œuvre sociale la plus remarquable de ce siècle.

Il s'inspirait des sentiments moraux, aussi bien qu'il suivait des règles économiques précises. S'il revendiquait le *selfhelp*, l'assistance par soi-même, opposée à l'aide de l'État de Lassalle, il déclarait qu'il ne suffit pas de se procurer « les éléments extérieurs du succès », comme le capital, le crédit, l'exploitation en grand ; il y faut joindre « les qualités inté-

¹ *Cours d'économie politique à l'usage des ouvriers et des artisans*, par Schulze-Delitzsch, traduit et édité par Benjamin Rampal, pages 162, 166 à 173, 177 et 183.

rieures ou personnelles ». Il distinguait plusieurs grandes catégories et plusieurs sous-catégories d'associations : en premier lieu, les sociétés ayant pour objet le perfectionnement moral, d'une part, et d'autre part celles qui se préoccupent surtout de l'amélioration matérielle. Les premières sont des sociétés d'artisans ou d'ouvriers ayant pour objet l'instruction mutuelle, l'achat de bibliothèques, la création de cours.

Quant aux sociétés populaires qui ont surtout en vue l'amélioration de la situation matérielle de leurs membres, Schulze les classe en deux grandes catégories comprenant chacune plusieurs subdivisions : 1° *les sociétés qui visent plus directement à rendre plus faciles et plus considérables les gains de chacun des associés, à leur faciliter l'économie et à faire fructifier celle-ci, sans rien changer à leur genre d'activité et à leurs procédés de travail.* Les membres ne s'associent alors que pour obtenir les conditions préliminaires d'une exploitation individuelle plus rémunératrice, d'un ménage plus aisé, continuant à diriger l'une et l'autre comme auparavant. A cette catégorie d'associations se rattachent les quatre sortes de sociétés suivantes : *a* les sociétés d'avances, de prêts, de crédit, de banque populaire ; *b* les sociétés pour achats de matières premières, formées par les artisans d'une même industrie ; *c* les sociétés de consommation ; *d* les sociétés de secours et d'assistance pour maladies, etc. Tous ces groupements aident l'individu dans le genre d'activité qui est le sien, sans rien modifier de cette activité.

La seconde grande catégorie des associations, se proposant l'amélioration de la situation matérielle de la classe inférieure ou moyenne, embrasse *les sociétés dont les membres se réunissent pour l'exploitation collective d'une industrie, et où chacun abandonne, soit totalement, soit sous certains rapports, la position isolée qu'il occupait précédemment.* Cette seconde catégorie comprend, comme variétés principales : *a* les sociétés de magasinage ou de ventes en commun, les installations où chaque associé envoie les produits fabriqués dans son atelier et où ils sont vendus pour son compte personnel ; *b* les asso-

ciations fondées pour l'exploitation collective d'une industrie.

Schulze-Delitzsch déclare ces dernières très difficiles et même les sociétés de consommation peu aisées ; sur ce dernier point, il exagère.

S'étant occupé particulièrement des sociétés d'avances ou de crédit et des sociétés pour achat de matières premières, Schulze a tracé des règles très précises en ce qui les concerne, notamment les sociétés de crédit populaire. Suivant lui, 1° pour obtenir des avances, il faut être membre et soutien de l'entreprise ; 2° il convient d'y fournir un concours intellectuel aussi bien que matériel ; 3° les fonds nécessaires aux affaires sociales doivent se former des versements au comptant faits par les membres, de cotisations à échéance fixe, de prélèvements sur les bénéfices ; on y peut joindre des fonds empruntés au public, mais il serait désirable de maintenir une certaine proportion entre ces emprunts et le capital propre de la société ; la relation de 3 à 1 des premiers au second, qui est devenue habituelle, paraît exagérée et dangereuse ; Schulze voulait que le capital propre atteignit 32 p. 100 du total ; 4° tous les membres doivent être solidaires pour les dettes ; Schulze attachait à cette clause une énorme importance ; 5° ces sociétés doivent se garder de l'exclusivisme, elles doivent recruter le plus grand nombre possible de membres vraiment dignes ; leurs opérations doivent consister seulement en prêts ou en escomptes courants ; elles doivent éviter de commanditer des entreprises, si intéressantes et si philanthropiques qu'elles paraissent. La grande « Société d'épargnes et d'avances de Dresde » qui l'avait fait s'est perdue, de même que, plus tard, la « Société de Crédit au travail de Paris ».

Toutes ces prescriptions de Schulze-Delitzsch n'ont pas toujours été fidèlement suivies ; les conditions morales tenaient, d'autre part, une grande place dans la conception qu'il se faisait du système. Il fallait rendre l'ouvrier et l'artisan dignes de crédit. Il avait raison de penser que *« l'association coopérative n'est pas un groupement numérique, comme l'assu-*

rance »; il doit y entrer beaucoup de qualités morales. D'autre part, « *ce mode d'association ne paraît pas destiné à embrasser la totalité des hommes; c'est un procédé de sélection* ».

Tout en attachant tant de prix aux qualités morales, Schulze bannissait sévèrement tout mysticisme de son système. Les employés de ses banques populaires à tous les degrés sont payés; ils sont même souvent intéressés dans l'extension des affaires et dans les bénéfices. Lui-même, outre les avantages que nous avons vu qu'il avait acceptés, n'avait pas cru devoir décliner un don de 50,000 thalers (187,500 fr.) provenant de souscriptions volontaires. Les dividendes distribués aux actionnaires peuvent être considérables; on a vu qu'en 1892 une de ses banques distribua 30 p. 100, et qu'en 1891 une même donna 56 p. 100. Peut-être le fondateur eût-il trouvé qu'il y avait quelque imprudence à d'aussi énormes répartitions; mais il n'était pas défavorable à des dividendes largement rémunérateurs.

L'œuvre de Schulze, comme on a pu en juger par les chiffres reproduits plus haut (page 600), a splendidement réussi, et quoiqu'elle approche, semble-t-il, du point culminant, qu'elle demeure depuis quelque temps à peu près stationnaire, elle n'en constitue pas moins une des plus belles créations sociales de ce temps. Le succès est dû tant à la méthode de Schulze, à son ardent apostolat, à l'habileté et à la rigueur de sa direction, qu'au grand nombre de petits artisans qui existaient en Allemagne, de 1850 à 1880, notamment, à l'instruction très répandue parmi eux, à leurs propres qualités morales et intellectuelles.

LE SYSTÈME COOPÉRATIF DE RAIFFEISEN. — Si les associations et le système de Schulze-Delitzsch s'inspirent des principes économiques les plus purs, tout en tenant un grand compte des qualités morales, diverses autres organisations coopératives très répandues n'émanent que de sentiments chrétiens, charitables ou philanthropiques.

Tel est le cas, par exemple, des banques Raiffeisen, en Allemagne. Né en 1818, dans la Prusse rhénane, fils d'un bourg-

mestre et devenu lui-même bourgmestre de carrière ¹ dans la même région, animé d'une grande foi chrétienne, Frédéric Raiffeisen, frappé de la détresse des petits paysans propriétaires, en temps de crise, eut l'idée d'y obvier par l'association et le crédit mutuel. Après de pénibles débuts et nombre d'insuccès partiels, il parvint, en 1849, presque à la même époque où Schulze-Delitzsch commençait son œuvre, à grouper une soixantaine d'habitants aisés de Flammersfeld, bourg d'une certaine importance de son district ; il donna à ce groupement le titre suivant, assez significatif de son esprit et de son but : « Société d'assistance de Flammersfeld pour le soutien des cultivateurs pauvres. » Ainsi, dès le début, l'idée charitable apparaît comme la base des institutions Raiffeisen. La famine de 1846-47 lui avait suggéré cette fondation ; la pratique de l'usure de la part des juifs dans les cantons ruraux (et parmi ces juifs il y avait quelques chrétiens) contribua aussi à l'engager dans cette voie. Raiffeisen était parvenu à emprunter 2,000 thalers, 7,500 francs, pour mettre à flot cette première banque qui n'avait pas de capital propre.

La société de crédit rural qu'il avait en vue reposait uniquement sur le crédit personnel : point de capital versé, point de cotisations ; les membres de l'association, car le mot d'actionnaire, semble ici ne pas convenir, s'engagent seulement d'une façon illimitée à payer solidairement les dettes de la société. Celle-ci emprunte au plus bas taux possible, grâce à cette garantie, et prête à son tour aux membres avec un très faible écart d'intérêt relativement au taux de ses emprunts ; les bénéfices constituent une réserve, ce qui augmente le crédit de la banque et permet d'étendre les prêts.

Cette organisation embryonnaire mit du temps à se développer. Cinq ans seulement après la première, en 1854, Raif-

¹ On appelle bourgmestres (maires) de carrière des fonctionnaires qui, moyennant traitement, se chargent d'administrer une ville où ils n'ont souvent aucun intérêt personnel. M. Miquel, aujourd'hui ministre des finances de Prusse, fut un de ces bourgmestres de carrière et administra à ce titre la ville de Francfort.

feisen, fonda la seconde banque, alors qu'il changeait de district comme bourgmestre. En 1862, il établit la troisième, puis, en 1868, la quatrième. Les banques de Schulze-Delitzsch foisonnaient à cette époque et étaient en pleine prospérité. Ce ne fut qu'en 1874, que les banques Raiffeisen atteignirent quelque notoriété au loin, et en 1880 qu'elles se multiplièrent d'une façon sensible. Depuis lors, elles se répandirent avec une rapidité qui compensa la lenteur de leurs débuts. En 1885, elles étaient au nombre de 245 en Allemagne, de 610 en 1889, de 895 en 1891. Un de leurs panégyristes, M. Wolff, après avoir mentionné cette progression, écrit : « Les gouvernements maintenant les encouragent, les diètes provinciales les réclament, les prêtres et les ministres les couvrent de bénédictions, les paysans les aiment ¹. » L'auteur ajoute qu'à l'heure présente on compte plus de mille de ces banques dans la seule Allemagne, qu'il ne se passe pas de jour où il ne s'en fonde une, deux et jusqu'à cinq. Après quarante-trois ans d'expérience, ajoute-t-il, ce qui est peut-être moins prouvé, elles peuvent se vanter de n'avoir fait perdre un farthing, ni à un membre ni à un créancier.

Le but strict de ces institutions est de venir au secours des cultivateurs pauvres, de leur permettre d'acheter du fumier, des semences, du fourrage, parfois même d'acquérir du bétail, de construire une grange, de foncer un puits, de drainer un champ. A ces emprunteurs, il ne faut demander aucune souscription d'actions, car ils manquent déjà de fonds de roulement, et il convient de leur faire de longs crédits : un an, parfois deux, cinq ou dix ans ².

L'association doit être limitée à un district particulier, une paroisse si elle est assez peuplée (car une banque doit toujours avoir dans son rayon au moins 400 habitants, d'après Raiffeisen), sinon deux ou trois paroisses. Dans ces étroites limites territoriales, les membres sont admis avec grand soin et discernement par ceux qui ont déjà formé le premier

¹ Wolff, *People's Banks*, page 71.

² *Id.*, *ibid.*, page 73.

noyau. Le but n'est pas d'avoir le plus de membres possible, il faut, au contraire, rejeter sévèrement tout postulant qui est impropre. Aucune distinction n'est faite entre le riche et le pauvre, sinon que *les riches, supportant la plus grande part de la responsabilité solidaire, sont, d'un consentement tacite, admis à prendre la part principale dans l'administration.* Le comité de direction se compose toujours de cinq membres et le conseil de surveillance, suivant les cas, de six à neuf; ce dernier se réunit au moins une fois par mois. Dans l'un et l'autre cas, dit M. Wolff, « il est entendu que les membres « les plus riches (sans une certaine quantité desquels « M. Raiffeisen n'aurait jamais formé aucune association) « seront en majorité. » *Toutes les fonctions sont gratuites* : il n'y a ni traitements, ni commissions. Un seul employé est payé, le caissier. L'Office central des Banques Raiffeisen entretient un corps d'inspecteurs ou vérificateurs qui vont d'une banque à l'autre, pour contrôler les livres, de façon que ce contrôle s'effectue pour chacune au moins une fois tous les deux ans. Les opérations de banque, dans le sens ordinaire du mot, sont strictement interdites; les associations doivent se borner aux prêts. Il n'y a ni lettres de change, ni hypothèques, ni gages; le crédit est strictement personnel, grâce à la solidarité des membres composant le groupe. *Dans le plan primitif des fondateurs, il ne devait y avoir aucune action, aucune cotisation d'entrée.* Le gouvernement impérial obligea la Banque à avoir des actions; mais on les fit aussi réduites que possible, généralement de 10 à 12 marks (12 fr. 50 à 15 fr.), payables en plusieurs fois. Raiffeisen voulait qu'il n'y eut pas de dividendes, parce qu'il ne devait pas y avoir de profit direct, l'avantage pour les membres consistant dans la faculté d'emprunter à bon compte. Pour se conformer à la loi, il a fallu admettre des dividendes; mais on les a réduits à 60 centimes par tête, lesquels sont employés à un abonnement au *Bulletin officiel des Associations.*

Tous les bénéfices doivent aller au fonds de réserve : le premier objet de ce dernier est de faire face aux pertes qui, avec

le système de très grand discernement dans les prêts et d'étroite surveillance, sont assez rares ; le second objet est de servir à de nouveaux prêts et d'en abaisser aussi le taux ; le troisième, enfin, quand la réserve devient surabondante, est de contribuer à quelque travail d'utilité commune pour le district. Même au cas où l'association viendrait à se dissoudre, le fonds de réserve ne devrait pas être partagé. Il devrait être confié à quelque institution publique pour être conservé jusqu'au moment où quelques associations de même nature viendraient à se former, de façon à leur servir de dotation. Seulement, en l'absence prolongée de pareilles créations, ce fonds, après un délai d'attente raisonnable, pourrait être affecté à quelque œuvre d'utilité publique locale. On verra, cependant, que ces règles ont été refaites au moins pour la banque la plus ancienne.

Les prêts ne doivent être consentis qu'avec la plus grande circonspection, après le double examen du caractère de l'emprunteur et de l'emploi qu'il veut faire de la somme demandée. C'est pour que ces prescriptions soient sérieusement appliquées que chaque banque Raiffeisen n'embrasse qu'un petit district. Tous les trois mois le conseil de surveillance revise la situation du débiteur et des garanties qu'il offre ; s'il paraît avoir mal usé du prêt, on lui réclame le remboursement à quatre semaines de délai. Les associations exigent en tout cas le paiement ponctuel du capital et des intérêts aux termes convenus. Les prêts se font sur de simples billets, qui quelquefois doivent être avalisés par une ou deux cautions. En l'absence de capital propre (puisque les Banques primitivement n'en avaient aucun et n'en ont aujourd'hui qu'un très faible et que, d'autre part, la réserve ne se constitue et ne s'accroît que lentement), les fonds nécessaires aux banques sont formés par des dépôts, soit à vue, soit à des échéances déterminées. L'intérêt dans ces derniers temps en variait de 3 1/2 à 4 p. 100 l'an.

Avec la multiplication des sociétés Raiffeisen, il s'est formé des Unions d'associations. A la tête de tout le système est le

Generalanwaltschaft, l'administration générale avec son conseil représentatif et son assemblée générale annuelle. Depuis 1876, ces associations ont, en outre, une Banque centrale qui ne s'occupe absolument que du même genre d'affaires que les banques locales, notamment répartit entre elles les fonds. Elle reçoit le superflu des fonds des unes et le transmet aux autres qui en manquent. En 1888, les opérations de cette Banque centrale avaient porté sur 5 millions de marks (6,250,000 francs); l'ensemble des frais ne s'était élevé qu'à 9,000 marks (11,250 francs). En 1892, les opérations atteignirent 12 millions de marks (15 millions de francs) et les dépenses 10,000 marks (12,500 francs). Par un développement continu, les opérations ont atteint 16 millions de marks (20 millions de francs) en 1892.

A côté de ces institutions qui forment la sphère principale et essentielle du système Raiffeisen, il s'en est constitué d'autres qui s'y rattachent, par exemple un magasin ou bureau coopératif pour les engrais, les semences, les fourrages, le charbon même, des laiteries ou fruiteries coopératives, des houblonnières et des vignobles ayant aussi un caractère coopératif. Ces derniers, appliquant le principe mis en lumière il y a plus de 80 ans par Fourier, substituent à la vinification par chaque patron dans sa petite propriété la vinification en grand. Des magasins coopératifs de vente sont aussi ouverts. M. Raiffeisen, le fils ou le neveu du fondateur, espère couronner son œuvre sur ce terrain particulier en ouvrant un grand nombre de dépôts de vente, dans les principales villes d'Allemagne, des vins provenant des seules associations relevant de son système.

Aucune statistique n'existe des opérations des banques Raiffeisen, et c'est une grosse lacune. Quel que soit leur nombre, elles sont très loin d'atteindre en importance le mouvement d'affaires des Banques Schulze-Delitzsch. Le paysan sérieux parvient, grâce à elles, à obtenir du crédit à 5 p. 100, sinon à moins, et souvent pour un temps très prolongé. On prétend que 15 p. 100 seulement des prêts seraient conclus pour une

année ou moins, 43 p. 100 pour une période de 1 à 5 ans, 34 p. 100 pour une de 5 à 10 ans, enfin 8 p. 100 pour plus longtemps. En l'absence d'hypothèques, ce sont des durées énormes.

Les Banques Raiffeisen constituent un système tout patriarcal, qui a une base solide : la responsabilité illimitée des membres. L'objet de cette responsabilité indéfinie paraît être, d'après M. Wolff, de conférer la direction aux membres les plus aisés¹; c'est un trait caractéristique. Il en résulte à la fois une facilité d'emprunter et une très grande prudence dans les prêts.

Dans plusieurs pays, notamment en Hongrie, on a fondé des banques, appliquant censément les règles Raiffeisen, mais repoussant la responsabilité illimitée; tout le système est ainsi faussé, surtout quand il s'agit d'opérations agricoles et de prêts à très long terme.

L'œuvre de Raiffeisen a excité un très grand enthousiasme et a joui de très efficaces et nombreux patronages : le clergé catholique d'abord dans les provinces du Rhin et toute l'Allemagne du Sud. L'empereur Guillaume fit à ces banques sur sa cassette particulière un don de 37,500 francs, et son petit-fils Guillaume II vient de leur en faire un de 25,000 francs.

COMPARAISON DU SYSTÈME DE SCHULZE-DELITZSCH ET DU SYSTÈME RAIFFEISEN. — « LA GRANDE CONTROVERSE COOPÉRATIVE ». — CRITIQUES SÉVÈRES ADRESSÉES AU SYSTÈME ET AUX SOCIÉTÉS DE SCHULZE-DELITZSCH. — Le caractère essentiellement bienveillant et chrétien du système Raiffeisen lui a attiré quantité d'admirateurs. On l'a opposé au système plus rationnel et plus sec de Schulze-Delitzsch; la plupart des fervents apôtres de la coopération ont donné la préférence au premier, et ont pris texte de son succès, qu'il est, d'ailleurs, difficile de mesurer exactement en l'absence de tout document positif, pour décrier le second.

Raiffeisen et Schulze eux-mêmes étaient en mauvais termes;

¹ M. Wolff est très formel à ce sujet, voir pages 73 et 85, *People's Banks*.

des débats eurent lieu entre eux et tournèrent à l'aigreur. Dans son livre *People's Banks*, M. Wolff consacre un chapitre à ce qu'il appelle *The great cooperative Controversy*; il s'agit du parallèle entre l'organisation de patronage de Raiffeisen et l'organisation tout économique de Schulze. La première y est placée très au-dessus de la seconde. On y parle de la vanité de Schulze-Delitzsch, des attractions artificielles qu'il ménageait au capital et à l'habileté administrative, des larges répartitions pécuniaires sous la forme de salaires ou traitements, des hauts dividendes, des commissions, des affaires de banque de toutes sortes auxquels se livrent ses sociétés. Schulze, dit-on, écartait, de propos délibéré, les hommes tout à fait pauvres. Il prenait tous les gages en considération, sauf le caractère personnel et l'emploi même de la somme empruntée, il n'admettait pas les longs crédits. Il copiait les sociétés anonymes, et finalement les associations qu'il a fondées tendent à n'être plus que de simples banques par actions, ne différant pas, par leur objet et leur constitution, des banques ordinaires.

Chez Raiffeisen, au contraire, on ne se préoccupe que de distribuer le crédit au plus bas prix possible, de l'assurer au plus pauvre s'il est honnête; on ne prend pas cure des dividendes; on les supprime ou on les réduit à un chiffre infime; on constitue une réserve qui est indisponible; tous les services sont gratuits. Les administrateurs des Banques coopératives, dit-on, doivent avoir la conscience libre de toute préoccupation personnelle. Les Sociétés coopératives ne sont pas une affaire, mais une œuvre. Il faut se garder de l'excès de gains. Aussi n'hésite-t-on pas à déclarer que le système Raiffeisen constitue « une plus pure conception des principes coopératifs ¹. »

Il nous est impossible de l'admettre. Très méritoire à coup sûr est l'œuvre du coopérateur rhénan; très utiles, toutes ces petites Banques de districts; mais ce sont des organismes

¹ Wolff, *People's Banks*, pages 95 à 109. Voir encore le paragraphe intitulé : *Raiffeisen's Triumph over Schulze Delitzsch*, page 118.

assez rudimentaires, d'une influence qui paraît restreinte; ils reposent, en outre, sur l'idée de patronage, sur la direction des classes riches ou aisées, comme le reconnaît très nettement, en plusieurs passages, M. Wolff. (Voir plus haut pages 610 et 613). C'est dire que les sentiments qui les soutiennent peuvent être passagers, qu'ils ne sont pas de nature éternelle, qu'en tout cas ils ne se prêtent pas à l'universalité des situations.

Déjà l'organisme, de l'aveu même de ses plus enthousiastes admirateurs, a reçu certaines atteintes : la première Banque, fondée par Raiffeisen, celle de Flammersfeld, oubliant, dit M. Wolff, les principes coopératifs du créateur, a réparti récemment sa réserve, le produit des maigres surplus résultant des petites transactions, parmi ses membres, et a découvert que cette réserve dépassait 50,000 francs ¹.

On a pris des précautions pour que cette répartition de la réserve ne pût s'effectuer dans l'avenir. *On voit, néanmoins, combien l'intérêt personnel est toujours aux aguets et comme les institutions philanthropiques les plus strictes, quand elles viennent à avoir un grand succès et qu'un long temps les sépare de leurs origines, finissent par se transformer en affaires commerciales vulgaires.*

C'est ce qui paraît advenir à beaucoup des Banques de Schulze-Delitzsch, et les néo-coopérateurs le lui reprochent amèrement. « Le système Schulze-Delitzsch, dit encore M. Wolff, a été le premier à prendre pied, et de beaucoup le plus grand nombre des associations actuellement existantes fonctionne en conformité de ses règles. Mais vers l'année 1886 le peuple a commencé à en être mécontent. Des reproches très durs lui furent adressés, alléguant qu'il avait manqué à satisfaire les demandes qu'il faisait profession de servir. L'administration des associations n'était pas ce qu'elle aurait dû être; il y avait de la spéculation, il y avait des pertes ², il y

¹ Wolff, *ibid.*, page 71.

² On a vu que ces pertes s'élevaient à 1,237,000 marks, plus de 1,500,000 francs, en 1891-92, dans l'ensemble des associations. Mais comme

avait un intérêt exclusif; il y avait du désappointement, etc. Et à la Diète de la Basse-Autriche, province métropolitaine, des attaques très vives furent faites contre le Schulze-Delitzschisme; il en résulta un vote de fonds pour envoyer deux employés expérimentés procéder dans les provinces du Rhin à un examen sur place des principaux mérites du système Raiffeisen. Ils en revinrent enchantés de ce qu'ils avaient vu. Leur rapport fut entièrement favorable, et depuis ce jour les associations Raiffeisen sont les favorites officielles et populaires en Autriche¹. » On a vu que l'expansion de ces dernières est très récent; quand elles seront plus âgées de vingt ou trente ans, qui dit qu'elles ne soulèveront pas des critiques aussi vives, quoique d'autre nature, que les Banques de Schulze-Delitzsch, sensiblement leurs aînées? La défaveur récente de celles-ci est un fâcheux précédent.

LA COOPÉRATION DE CRÉDIT ET LES BANQUES POPULAIRES EN ITALIE. — SES PRINCIPES ET SON CARACTÈRE. — En Italie, les Banques populaires se sont aussi singulièrement répandues, grâce au vieil esprit d'association italien, à l'habitude traditionnelle en ce pays des opérations de Banque et à la propagande infatigable de quelques hommes de mérite : MM. Vigano et Luzzati. Là aussi, Schulze, que l'on imitait, fut l'objet de critiques et de dénigrements. On perfectionna, à certains points de vue, son système; peut-être aussi l'affaiblit-on. M. Luzzati qui se mit à l'œuvre, vers 1863, a pu dire : « Nous n'avons pas « copié une institution, mais produit un nouveau type et, en « lui imprégnant le cachet de l'originalité italienne, nous « avons créé les Banques populaires, *Banche popolari*. » Ce système paraît être une combinaison de l'organisme de Schulze-Delitzsch et de celui de Raiffeisen. On y rejette la responsabilité illimitée des membres; on y prend des précautions

ces associations sont indépendantes les unes des autres, la situation d'un certain nombre a dû être très ébranlée, et plusieurs ont dû devenir insolubles. L'année précédente, les pertes avaient été plus considérables voir plus haut, page 600.

¹ *People's Banks*, page 419.

pour que les Banques populaires ne perdent jamais leur caractère et ne deviennent pas de simples sociétés de capitaux. Les services dans ces Banques doivent être autant que possible gratuits, mais le cachet de patronage des associations Raiffeisen, la direction des plus riches et des plus aisés, ne s'y doivent pas rencontrer. Les Associations de Schulze, comme celles de Raiffeisen, étaient surtout des Banques de dépôt; celles de M. Luzzati sont plutôt des Banques d'escompte. *Les Banques admettent des actions, mais de faible importance, et chaque membre n'en peut posséder que quelques-unes; on paie, en outre, en général, un denier d'entrée.* S'inspirant du *système des petits districts* de Raiffeisen, le système italien repousse les grandes Banques avec de nombreuses succursales et préfère les petites Banques étagées, chacune autonome et correspondant à un cercle étroit de population où tout le monde se connaît. On s'y propose *la capitalisation de l'honnêteté*, non, cependant, sans quelques garanties matérielles, car si honnête que soit un homme il peut se tromper et il peut mourir. Les Caisses d'Épargne, qui jouissent en Italie d'une très grande liberté pour le placement de leurs fonds, aidèrent beaucoup, ainsi que les Sociétés fraternelles, au succès des institutions de M. Luzzati. Le terrain des premières, à savoir le Milanais, la Vénétie, les Romagnes, était admirablement préparé.

Après une expérience coopérative à Lodi en 1864, M. Luzzati fonda sa première Banque populaire, en 1866, à Milan, à la veille de la guerre Austro-Italo-Prussienne. La Banque n'avait que 700 francs de capital, juste la même somme que celle qui servit de premier fonds aux Pionniers de Rochdale. Les actions étaient de 50 francs, mais payables en dix mois et le denier d'entrée de 25 francs également avec des facilités de versement. Aujourd'hui, la Banque populaire de Milan est logée dans un palais. Outre 430 ou 440 fonctionnaires non rétribués, elle emploie 100 commis; elle comptait, en 1889, 16,392 membres et n'a pas cessé de grandir depuis. Son capital versé montait à 8,418,850 francs, représenté par

165,906 actions¹; la réserve atteignait 4,209,425 fr. soit la moitié du capital. Les dépôts ordinaires s'élevaient à 57,853,000 francs, et les dépôts spéciaux dits d'épargne à 35,000,000. En 1889, elle avait prêté 115 millions de francs en 162,789 prêts, parmi lesquels 129,401 étaient inférieurs à 1,000 francs, 13,349 à 100 francs et quelques-uns même ne dépassaient pas 10 francs. Sur un chiffre total d'opérations atteignant 1,796 millions de francs, elle n'avait perdu que 65,196 francs. Ses dépenses en salaires ne montaient qu'à 118,200 francs; elle avait consacré 10,000 francs (somme modeste, doit-on dire) à des objets charitables et distribué en dividendes 1,152,000 francs, soit 14 p. 100; en 1890 le dividende a été de 15,20 p. 100. La Banque était en rapport avec 300 autres Banques populaires et ses affaires avec celles-ci montaient à 223 millions de francs.

On voit que la Banque de Milan, et nous lui en faisons un mérite, ne suit pas M. Raiffeisen dans son dédain des dividendes. Elle en donne de très rémunérateurs. Contrairement aussi à Raiffeisen, elle pratique surtout les prêts à courte échéance; elle ne place pas sur hypothèque; mais elle ne dédaigne pas les gages, warrants, transports de créances de fournisseurs sur leurs clients, etc. Les autres banques populaires italiennes font de même. Elles consentent aussi des prêts agricoles à plus long terme, des cartelle agrarie, en ayant soin, comme Raiffeisen, qu'ils soient affectés à un objet déterminé et examiné contradictoirement par l'emprunteur et les fonctionnaires de la banque, tout manquement à cet objet spécial étant une cause d'annulation du contrat. Il ne semble pas, toutefois, que ces prêts agricoles aient eu tout le succès espéré; car, d'après M. Wolff, en 1884, la circulation du papier agricole des banques populaires atteignait 12,224,000 francs, et en 1889 elle ne s'élevait plus qu'à 6,390,000². D'autre part, M. Luzzati aurait déclaré que ses banques populaires avaient mis 80 mil-

¹ Ce chiffre d'actions ne ferait que 8,295,300 francs; la différence, qui est d'ailleurs faible, a une cause que nous ignorons; ce n'est pas que quelques-unes de ces actions ont été émises à prime, car la prime eût dû figurer à la réserve.

² *People's Banks*, page 157.

lions de francs à la disposition de l'agriculture, ce que certaines personnes pensent exagéré; en 1889, d'après lui, 399 *Banche Popolari* comptaient 234,073 membres, dont 53,085 étaient de petits agriculteurs, paysans, propriétaires ou métayers¹.

Guère plus que celles de Schulze-Delitzsch, les *Banche Popolari* ne viennent au secours de l'homme vraiment pauvre. *La pauvreté relève de la charité et d'une certaine hygiène sociale.* qui sera examinée plus loin, *non du crédit*, sauf quelques cas exceptionnels. Une enquête faite, en 1883, sur les banques populaires italiennes, montre que 24,66 p. 100 des membres étaient dans une situation aisée, 28,68 se composaient de personnes engagées dans la petite industrie ou le petit commerce, 8,40 étaient des artisans, 15,40 des maîtres d'école ou des employés du gouvernement, 19,08 p. 100 des petits cultivateurs et 3,18 p. 100 des ouvriers à la journée. L'examen attentif des membres de la *Banca Popolare* de Padoue, regardée comme représentant bien la moyenne des institutions de ce genre, faisait ressortir que, sur 4,310 membres, 120 étaient des travailleurs ruraux, 399 de petits cultivateurs, 300 des artisans, 1,121 de petits commerçants, 1,094 des employés du gouvernement, 780 des personnes sans profession spéciale, etc. Les banques populaires d'Italie constituent des groupements beaucoup plus étendus que les petites sociétés Raiffeisen. La moyenne des membres par association serait de 989, ce qui rendrait le contrôle mutuel plus difficile. En 1889, les banques populaires italiennes étaient au nombre de 714, avec 115 millions en chiffres ronds de capital et de réserve, l'ensemble de leurs prêts annuels atteignait 207 millions. En 1892, en y rattachant 64 Caisses Wollemborg, reposant aussi sur le principe coopératif, le nombre de ces associations de crédit populaire s'élevait à 930 en Italie. Ces résultats, sans équivaloir, même de loin, à une transformation sociale, sont satisfaisants².

¹ *People's Banks*, page 135, note.

² *Id.*, *ibid.*, pages 165 et 166.

Un comité d'escompte et un Conseil (*Consiglio*) ou comité général dirige chacune de ces institutions ; M. Luzzati, contrairement à l'opinion de Schulze-Delitzsch, insiste pour que toutes ces fonctions soient gratuites. Cependant, dans les grandes banques, il faut un état-major rétribué, non seulement un caissier et un chef comptable, mais le président ; et, en outre du traitement, on leur accorde des tantièmes sur les bénéfices.

Toute cette organisation fonctionne bien ; mais il commence à surgir quelques critiques : le taux des prêts est trop élevé, les bénéfices doivent être réduits pour l'abaisser, etc.

*A considérer ces établissements, ils ont tenu du patronage quant à leur origine ; maintenant ils commencent à fonctionner comme des institutions ordinaires de banque. On cherche à les empêcher de prendre tout à fait ce caractère. On s'y efforce surtout en limitant le nombre d'actions que chaque membre peut posséder. Ainsi, les actions de la Banque populaire de Milan étant de 50 francs, personne n'en peut détenir plus de 50. Nombre de coopérateurs considèrent ce chiffre même comme trop élevé. On prescrit que dans les assemblées chaque membre ait un vote égal, quel que soit le nombre de ses actions. On cherche ainsi à fermer la porte à l'inégalité et à l'accaparement qui, par la force des choses, finissent par s'insinuer partout. Toutes les actions, en outre, doivent être nominatives et le nouvel actionnaire agréé par le Conseil. On désire aussi qu'aucune banque populaire ne devienne trop puissante ; bien qu'on soit très fière du succès de celle de Milan et qu'on fasse sonner haut qu'elle dépasse de beaucoup le *Creditverein* de Leipzig, la principale des banques populaires allemandes, on soutient, toutefois, en principe, que lorsqu'une banque du peuple a pris un très grand essor, il convient de susciter à côté d'elle une autre institution similaire, fût-ce dans la même ville, afin que les responsabilités soient mieux réparties et que l'on recherche avec plus de zèle les petites affaires (*si approfondisce la ricerca degli affari minori*) que les établissements puissants finissent par négliger.*

La poursuite acharnée des petits dépôts et des petits escomptes est chaleureusement recommandée par M. Luzzatti; le grand nombre des établissements indépendants doit y aider. On cite l'exemple de la Banque populaire de Milan qui, avec un patriotique désintéressement, a fait naître dans son rayon la *Banca popolare agricola milanese*¹.

LE CRÉDIT POPULAIRE EN SUISSE, EN FRANCE, ETC. — CONCLUSIONS AU SUJET DES ASSOCIATIONS COOPÉRATIVES DE CRÉDIT. — Dans plusieurs autres pays, notamment en Suisse, des Banques populaires sont écloses et se sont développées. La grande Banque populaire de Berne, fondée en 1868, n'est que de deux ans postérieure à celle de Milan. Elle a été décrite par M. Rostand qui lui préfère, cependant, la dernière. Les parts sont de 1,000 francs, ce qui est un gros chiffre, mais l'on ne peut en posséder qu'une. Contrairement à la méthode Raiffeisen et Luzzati, tous les services y sont rétribués, ce qui, pour les coopérateurs mystiques, est un mal et, pour les observateurs impartiaux, une garantie de durée.

En France, le crédit populaire a pris au début une très fausse direction; suivant nos habitudes centralisatrices, on a dédaigné les humbles origines locales, on a créé à Paris, en 1863, une institution portant le nom de *Société du Crédit au Travail*, qui devait susciter sur les divers points du territoire des sociétés coopératives et leur servir de banquier. Née avec 20,000 francs de capital, elle en avait 302,000 en 1867, comptant alors 1,728 membres. Elle s'était procuré, en outre, 472,000 francs par des dépôts ou des emprunts en comptes courants². Quoique des hommes distingués, appartenant à la haute bourgeoisie, aient collaboré à la direction de cet établissement, il échoua si complètement que, sans les sacrifices de

¹ Voir l'ouvrage intitulé : *Sull Andamento del Credito Popolare in Italia*, relazione da Luigi Luzzati. Milano, 1879, pages 25 à 32, notamment le chapitre intitulé : *Epilogo*.

² Voir dans l'*Almanach de la Coopération pour 1868*, pages 289 à 296, une étude louangeuse sur cet établissement qui était à la veille de sombrer et qui, néanmoins, distribuait 5 p. 100 d'intérêt pour 1886, sur de prétendus bénéfices nets de 8 p. 100.

quelques-uns de ses riches promoteurs, il fût tombé en faillite. Il avait été une sorte de Crédit Mobilier populaire.

Dans ces dernières années on s'est repris chez nous à s'intéresser aux Sociétés de Crédit Populaire. *L'Almanach de la Coopération française pour 1892* recense 18 associations de ce genre, dont 6 se rattachent à des syndicats agricoles.

Il n'est pas invraisemblable que ces institutions se répandront davantage. Elles serviront à la partie laborieuse, réfléchie, persévérante, de la classe des artisans, des ouvriers, des petits commerçants ou industriels et des modestes cultivateurs. Il n'y a, certes, dans ces organisations aucun principe nouveau, rien qui se ressente de ce que l'on appelle le socialisme. Pour arriver à un véritable épanouissement, ces associations doivent appliquer les principes économiques, comme l'a fait Schulze-Delitzsch; on peut les tempérer par un alliage d'esprit chrétien et charitable, ainsi que l'a fait Raiffeisen. Mais alors l'œuvre est moins susceptible d'expansion, elle est plus limitée dans son objet et son efficacité, et elle a des chances d'être plus précaire.

Des associations coopératives de crédit, comme toutes les sociétés coopératives d'ailleurs, ou bien reposent simplement sur la bienveillance, sur des sentiments exceptionnellement charitables, sur le dévouement de quelques fondateurs d'élite, dans ce cas leur développement est restreint; alors même qu'elles pulluleraient comme nombre, elles n'arrivent qu'à un chiffre d'opérations limitées; ou bien ces sociétés, comme celles de Schulze-Delitzsch, s'inspirent des règles économiques strictes; alors, par une évolution naturelle, elles arrivent, avec le temps, à n'être plus guère que des Banques ordinaires par actions, ayant une clientèle spéciale qu'elles tendent à abandonner peu à peu pour la clientèle habituelle des maisons de banque.

Les sociétés coopératives ne paraissent, en effet, devoir être, dans le présent et dans l'avenir, comme elles l'ont été incontestablement dans le lointain passé, qu'un organisme de transition, destiné à faire émerger les hommes les plus actifs, les plus laborieux et les plus prévoyants; une fois qu'elles ont constitué un

noyau de ce genre, le procédé de sélection continue et s'accroît, jusqu'à ce que le caractère coopératif finisse par disparaître.

LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION. — LEURS DIFFICULTÉS. — CHANCES NOMBREUSES DE DÉGÉNÉRESCENCE EN CAS DE SUCCÈS. — TRANSFORMATION FINALE DE LA PLUPART DE CES ASSOCIATIONS EN SOCIÉTÉS ANONYMES ORDINAIRES : EXEMPLES. — La formule contenue dans le paragraphe précédent est d'une importance capitale. Elle trouve surtout sa démonstration saisissante dans l'histoire des sociétés coopératives de production.

La société de production constitue le couronnement de l'édifice coopératif. Comprenant les difficultés qu'elle rencontre, les chances nombreuses non seulement d'échec, mais de dégénérescence en cas de succès, un des apôtres les plus croyants de la coopération, M. Gide, montre quelque défiance et presque quelque hostilité à leur endroit. « L'association de production, dit-il, en tant qu'association autonome et fonctionnant par ses propres moyens, est impuissante à apporter aucune modification notable dans l'ordre de choses actuel. » Il ajoute avec discernement : « Toute association de producteurs, c'est-à-dire toute association d'individus exerçant le même métier et ayant par conséquent les mêmes intérêts professionnels, qu'elle s'appelle corporation professionnelle, chambre syndicale ou association coopérative de production, a nécessairement une tendance à l'égoïsme, j'entends par là à faire prédominer ses intérêts particuliers sur l'intérêt général : l'égoïsme corporatif est encore plus développé et plus tenace que l'égoïsme individualiste, et vous me permettrez bien de vous dire que les ouvriers en cela ne vaudront pas mieux que les patrons. Non seulement ces associations coopératives de production seront en état de guerre contre le consommateur ; mais elles seront en état de guerre entre elles, comme le sont aujourd'hui les fabricants et feront revivre ainsi l'état d'anarchie industrielle que nous nous appliquons justement à faire disparaître ¹ ».

¹ *De la Coopération et des transformations qu'elle est appelée à réaliser*, pages 18 à 20.

Émanant du plus fervent protagoniste du principe coopératif, ces critiques sont intéressantes. On ne peut, non plus, refuser toute vérité à cette définition de l'association par Proudhon : « Un groupe dont on peut dire toujours que les membres n'étant associés que pour eux-mêmes sont associés contre tout le monde ». L'étude rapide, mais précise, que nous allons faire des associations de production permettra de dégager la part de vérité de ces jugements.

La coopération de production doit séduire les ouvriers par la perspective d'un avantage moral et d'un avantage matériel. Le premier consiste en ce que les ouvriers n'auraient plus de patron, plus de maître, comme on disait autrefois; ils s'emploieraient eux-mêmes, se surveilleraient et se dirigeraient eux-mêmes ou par des délégués qu'ils éliraient et qui seraient révocables. Ils deviendraient ainsi théoriquement leurs propres maîtres. Le sentiment de l'égalité et l'amour-propre puiseraient dans cette situation une vive satisfaction. Le second avantage, celui d'ordre tout matériel, dont la perspective peut aussi induire les ouvriers à créer des sociétés coopératives de production, c'est que les profits de l'entreprise écherraient complètement aux ouvriers. Si, conformément à la croyance naïve de nombre d'ouvriers et aux enseignements des socialistes, notamment de Karl Marx, les profits représentent simplement du travail non payé, s'ils sont en quelque sorte réguliers et proportionnels au chiffre des affaires, on conçoit que les ouvriers soient tentés de se les approprier; ils rentrent ainsi dans leur bien, pensent-ils. Quand les coopérateurs de Rochdale, après leur premier succès dans la coopération de consommation, résolurent, en 1854, de fonder une filature de coton coopérative, ils déclarèrent : « L'objet de la Société Coopérative manufacturière de Rochdale est de combiner des arrangements par lesquels ses membres peuvent recueillir les profits résultant de l'emploi de leur propre capital et de leur travail. »

Suivant l'expression du secrétaire de la *Cooperative Union*, M. J.-C. Gray, « le travailleur doit être élevé à la situation d'associé (*partner*) et de participant aux profits (*profitsharer*),

au lieu d'être la machine louée du capitaliste et du consommateur ».

Dans cette conception naïve de l'industrie, qui croit que les bénéfices naissent naturellement de l'emploi du capital et du travail comme les fruits naissent de l'arbre, la seule difficulté que les promoteurs du plan crussent avoir à surmonter, c'était le manque de capital. Elle leur semblait de celles dont on peut venir à bout. En formant par l'épargne un premier fonds, il est possible d'emprunter du capital à un intérêt fixe. Le capital prendrait ainsi désormais la place du travail ; il serait un salarié, n'ayant droit qu'à une rémunération fixe, généralement à la portion congrue ; il serait aussi un subordonné. Les termes actuels de l'organisation industrielle seraient renversés ; les ouvriers dirigeraient par eux-mêmes ou par leurs délégués révocables les entreprises ; ils en encaisseraient tous les profits ; le capital serait l'élément subalterne auquel on ne donnerait qu'une rémunération fixe, juste suffisante pour qu'il consentit à se prêter. Si le système se généralisait, comme le capital, n'ayant plus la conduite des affaires, ne pourrait plus prétendre aux bénéfices, il serait amené, sous peine de ne rien rapporter, à se prêter à des taux de plus en plus bas.

Telle est la conception. S'en suit-il que, sous le régime de la coopération de production, tout le système des salaires soit abandonné, comme le dit M. David-F. Schloss, et qu'il doive y avoir une complète substitution des profits aux salaires pour la rémunération des travailleurs¹ ? Nous ne pensons pas que telle soit la conception des ouvriers. Ils prétendent à la fois aux salaires et aux profits : ils ne pourraient pas, d'ailleurs, attendre soit la répartition annuelle de ceux-ci, soit même la répartition trimestrielle qui, un peu imprudemment, est en usage en Angleterre pour les sociétés coopératives. Les salaires leur sont nécessaires ; ils leur donnent une autre cause et les considèrent sous un autre aspect ; ces salaires ne

¹ *Methods of Industrial Remuneration*, pages 200 et 201.

sont plus pour eux la rémunération réelle de leur travail, c'est seulement le coût d'entretien de leurs forces, de leur *Arbeitskraft*, comme dirait Marx. De même qu'il faut fournir chaque jour à la machine et à ses rouages, le charbon, l'huile, la graisse et les autres consommations qui sont nécessaires à son fonctionnement et à son maintien en bon état; de même il faut assurer la subsistance quotidienne de l'ouvrier et le renouvellement incessant de ses forces. Les salaires sont donc maintenus, sous le régime coopératif, non comme rémunération du travail à proprement parler, mais comme frais d'entretien indispensables du travailleur et de sa famille. Quant à la rémunération réelle, c'est le profit final.

Toute cette théorie est très simple et très claire; on serait tenté de dire d'une simplicité enfantine; elle repose surtout sur ce postulat que les bénéfices éclosent naturellement, en quelque sorte mécaniquement, de l'emploi d'une certaine somme de travail et d'une certaine somme de capital. La mise en œuvre de la société de production serait, à ce compte, des plus aisées; un certain nombre d'ouvriers laborieux et économes s'entendent, ils mettent en commun un capital déterminé, en général faible il est vrai; ils débutent modestement; ils se nomment à eux-mêmes un ou plusieurs gérants et employés; leur première mise exigüe s'accroît par les profits qu'ils réalisent; ils inspirent confiance et empruntent le capital nécessaire pour s'étendre; tout va bien de cette façon; le développement de l'entreprise serait en quelque sorte automatique. Il en serait ainsi, du moins, pour les affaires qui n'exigent à leur début qu'un capital d'une importance restreinte. Quant à la grande production concentrée, il serait plus difficile de la constituer coopérativement. Si la conception qui vient d'être exposée, cependant, était universellement reconnue exacte, on ne voit pas pourquoi des capitalistes ne prêteraient pas de grosses sommes à des groupes d'ouvriers, de même qu'aujourd'hui ils en prêtent à tel ingénieur ou directeur, considéré comme très capable, et qui personnellement ne possède rien ou peu de chose.

On n'a qu'à se reporter aux chapitres antérieurs de cet ouvrage où nous traitons de la source des bénéfices industriels pour se convaincre de l'inanité de toute cette conception. Les bénéfices, surtout les bénéfices importants, résultent de la capacité, ces derniers de la capacité toute exceptionnelle, de l'entrepreneur¹. Il n'est, sans doute, pas impossible qu'un groupe d'ouvriers coopérateurs réussisse à constituer une organisation qui soit très habilement conduite et qui réalise des bénéfices notables, de même que ce bonheur échoit parfois à des groupes d'actionnaires. Mais ce n'est pas en tant que coopérateurs qu'ils obtiendront ce résultat, et ce n'est pas la coopération qui en sera la cause, c'est en tant qu'hommes ayant su ou ayant pu se procurer des gérants très capables ; la subordination même qu'ils établissent du capital au travail et de l'élément intellectuel à l'élément du labeur manuel sont des conditions plutôt défavorables à ce succès.

Ainsi, l'histoire de la coopération de production amène à diviser les sociétés coopératives de ce genre en deux grandes catégories : les unes qui échouent, et c'est de beaucoup le plus grand nombre, les autres qui réussissent, mais qui, d'ordinaire, se sont considérablement éloignées du type coopératif pur et qui finissent presque toutes par devenir de simples sociétés anonymes ordinaires où les actions se concentrent de plus en plus et finissent, pour la majorité, à n'être plus que la propriété de quelques personnes entreprenantes.

C'est ce qui nous a fait dire que, avec le temps, les sociétés coopératives de production ou meurent de malemort ou se *pervertissent*, c'est-à-dire se transforment en n'ayant plus rien de coopératif que le nom. Il ne reste de véritables sociétés coopératives de production, quarante ou cinquante ans, par exemple, après leur fondation que quelques associations de modique importance, se répartissant, d'ordinaire, de maigres profits.

L'examen des essais nombreux de sociétés de ce genre en

¹ Voir plus haut, pages 183 à 210.

France et en Angleterre depuis un demi-siècle environ va le démontrer; *la généralité des associations de production ayant réussi dans l'un et l'autre pays ont cessé d'être des sociétés coopératives; elles en gardent encore souvent l'enseigne, parce que celle-ci est d'un bon effet sur certaines natures de clients.*

On sait que la coopération, aussi loin qu'on peut remonter, a été la forme primitive de l'entreprise humaine. C'est elle qui, par des modifications graduelles, au fur et à mesure du perfectionnement des arts et de l'extension des affaires, s'est transformée en entreprise individuelle. De même que la propriété collective, avec des restrictions diverses, se trouve au berceau du genre humain, de même la coopération est la forme embryonnaire de la production. Aussi serait-il tout à fait vain de rechercher les premières sociétés coopératives; elles se perdent dans la nuit des temps; il est certain qu'il en a toujours existé. Mais les premiers de ces groupements qui se soient constitués en vertu de la doctrine coopérative nouvelle et sur lesquels l'attention publique s'est portée remontent en France au régime de 1830 et en Angleterre à quelques années après 1850.

C'est au philosophe socialiste chrétien Buchez qu'on attribue la fondation des premières de ces sociétés. D'après l'*Almanach de la Coopération française pour 1893*, cet ardent réformateur, qui est classé comme un des douze saints de la coopération, aurait constitué, le 10 septembre 1831, la première association coopérative de production, celle des menuisiers, et en 1834 celle beaucoup plus connue des bijoutiers en doré; la première périt presque en naissant, mais la seconde vit encore; seulement elle perdit de bonne heure le caractère coopératif. Si l'on se reporte à un document, appartenant encore à la période héroïque et naïve de la coopération, à savoir l'*Almanach de la Coopération pour 1868*, on y trouve énumérées cinquante-sept sociétés coopératives de production pour Paris seul. Parmi elles, une seule, celle des bijoutiers en doré, était antérieure à 1848; celles des formiers, des fabricants de chaises, des ferblantiers, des tailleurs d'habit, des tailleurs

de limes et des maçons, dataient de 1848 même ; six autres de 1849, parmi lesquelles la célèbre société des lunettiers, qui eut un immense succès, mais qui, comme on va le voir, n'est plus qu'une société anonyme pure et simple, deux de 1850, une de 1851, une de 1857 ; toutes les autres étaient écloses de 1864 à 1868.

Constituées dans les petits métiers parisiens où l'habileté de l'ouvrier tient une si grande place et qui n'exigent, en général, qu'une dose modique de capital, ces sociétés, si elles eussent été bien conduites, avaient des chances assez nombreuses de succès. Le même *Annuaire de la Coopération pour 1868* donnait la nomenclature de huit associations coopératives de production à Lyon, outre dix autres qui s'y trouvaient en fondation, disait-il. Il énumérait aussi en province un assez grand nombre de sociétés de ce genre.

Il serait très intéressant de pouvoir suivre à vingt-cinq ans d'intervalle, de 1868 à 1893, l'évolution de toutes ces associations, de constater celles que la mort a enlevées, celles qui subsistent et celles qui se sont transformées en sociétés anonymes ordinaires. Les renseignements manquent de précision. L'*Annuaire de la Coopération française pour 1893* énumère seulement 81 sociétés coopératives de production, en laissant en dehors les fruitières et les laiteries. Or, en 1868, on en comptait au moins autant, sinon davantage. Comme il s'en est fondé beaucoup dans l'intervalle, c'est dire que le plus grand nombre de celles qui existaient en 1868 ont disparu un quart de siècle après. Si l'on s'en tient à Paris, l'*Annuaire de 1893* ne mentionne que 38 sociétés de ce genre, au lieu des 57 citées dans l'*Annuaire de 1868* ; l'*Annuaire de 1893* ne donne pas la date de la constitution de chacune de ces sociétés, ce qu'avait fait l'*Annuaire de 1868* avec raison. Nous reconnaissons, toutefois, parmi les Associations fonctionnant à Paris en 1893, quelques-unes de celles dont on nous donnait déjà les noms en 1868 : ainsi celle des bijoutiers en doré, fondée en 1834 par Buchez, on la mentionne toujours quoiqu'elle ne paraisse plus avoir de caractère coopératif ; celles

des menuisiers de la rue Baron, des doreurs sur bois, des ferblantiers réunis, des facteurs en instruments de musique de la rue Saint-Maur, des ouvriers en limes, des formiers, des lunettiers (mais celle-ci n'a plus que l'étiquette de coopérative), des facteurs de piano de la rue des Poissonniers. Voilà quelques associations qui ont tenu bon, les unes un quart de siècle, une même, celle des bijoutiers en doré, pendant soixante années, celle des lunettiers pendant quarante-quatre ans.

Ces exemples ne sont donc pas décourageants. Si le plus grand nombre de ces sociétés paraissent avoir sombré ou s'être dissoutes, certaines sont parvenues déjà à une longévité relative, plusieurs prospèrent. Mais ces dernières sont-elles encore vraiment des sociétés coopératives? Les renseignements manquent relativement à la plupart; on en a, toutefois, pour les plus célèbres, les bijoutiers en doré et les lunettiers, et l'on peut répondre nettement que ces sociétés qui sont nées coopératives ont cessé de l'être et sont devenues de pures et simples sociétés anonymes. La véritable association de production n'existe que là où se rencontrent les conditions suivantes : toutes les actions composant le capital social appartiennent exclusivement à des ouvriers de l'établissement ou à d'anciens ouvriers de l'établissement; tous les ouvriers occupés ou, du moins, de beaucoup le plus grand nombre sont actionnaires; aucun membre ne peut posséder plus d'un nombre restreint d'actions. Or, en ce qui concerne les lunettiers de Paris, ils sont à l'heure présente 58 associés et ils occupent 4,200 ouvriers salariés non associés qui ne sont même admis à aucune part dans les bénéfices¹. Il est clair qu'une semblable association n'est plus une société coopérative; c'est une société anonyme ordinaire. Les coopérateurs de 1849 ont obtenu un magnifique succès, mais ils ont cessé d'être des coopérateurs. Cette société avait débuté en s'appelant *Association fraternelle*; le succès étant venu, la fraternité

¹ Gide, *De la Coopération et des transformations*, etc., page 18, note.

a disparu. Il en est de même des bijoutiers en doré; l'*Annuaire de la Coopération en 1893*, dans sa notice sur Buchez, nous fait savoir que cette association, fondée par lui en 1834, a prospéré, mais a changé de caractère.

Cette évolution qui transforme les associations coopératives de production, avec le temps et le succès, en sociétés anonymes ordinaires, paraît fatale. Si les documents manquent en France, ils abondent, au contraire, en Angleterre. Une femme qui s'est vouée aux études sociales et qui ne laisse pas que d'incliner au socialisme, Miss Beatrix Potter, a écrit un livre sur la coopération dans son pays; elle analyse très finement et très justement le caractère passé et le caractère présent des associations de production britanniques.

En tête de ces associations, viennent les célèbres « Équitables Pionniers de Rochdale », qui, dix ans après la fondation de leur magasin coopératif, créèrent, en 1854, une filature de coton coopérative. Grâce, sans doute, à l'énergie des hommes d'élite qui constituaient le noyau de cette association, l'entreprise réussit à souhait; mais, précisément, le succès lui fit perdre son caractère coopératif. Elle est devenue une société de capitaux; bien plus, après avoir admis pendant quelques années les ouvriers à une participation aux bénéfices, elle est revenue sur cette concession et n'occupe plus que des salariés purs et simples¹. Ainsi, au berceau même de la coopération britannique et dans les mains de ce groupe fameux, les Équitables Pionniers, l'association coopérative de production s'est transformée en une société anonyme vulgaire: la forme coopérative n'a été maintenue que pour la branche concernant les magasins de consommation.

Cette caractéristique déviation de l'esprit coopératif à Rochdale même est peu connue. Les ardents coopérateurs font le silence sur elle. Nous avons sous les yeux la traduction française de l'*Histoire de la Coopération à Rochdale*, par G. I. Holyoake, un des principaux apôtres du principe coopé-

¹ Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, page 214.

ratif; cette traduction date de 1888; on s'y étend en détails nombreux sur l'organisation des magasins de vente des Équatables Pionniers; mais il n'y est rien dit de la *Filature de coton coopérative, transformée, après succès*¹, *en société de capitaux pure et simple et retirant aux ouvriers la participation aux bénéfices*.

Fût-il isolé, cet exemple, dans la ville sainte de la Coopération et de la part de tels hommes, serait topique. Mais loin de constituer une exception, *la dégénérescence de la société coopérative de production en société de capitaux vulgaire est en Angleterre le cas normal*.

En premier lieu s'offrent à nous les Compagnies détenant les 90 filatures dites coopératives d'Oldham, lesquelles sont au capital de plus de 8 millions sterling ou 200 millions de francs divisés en actions de 1 livre à 10 livres (25 à 250 fr.). Beaucoup de ces compagnies furent effectivement fondées par des ouvriers, et plusieurs milliers d'ouvriers en sont encore actionnaires. Ces sociétés ont encore gardé pour la plupart, dans leur administration théorique, des restes de leurs origines ainsi la règle : un suffrage par tête, *one man, one vote*. Miss Potter, ayant étudié attentivement la principale de ces Compagnies, celle qui a servi de type aux autres, le *Sun-Mill*, s'exprime ainsi : « Dans cet établissement les ouvriers avaient une grande partie des actions, et au début une résolution fut votée pour que les actionnaires et leurs familles eussent un droit de priorité pour les emplois... Je suis informée à l'heure présente que peu — si quelques-uns — des ouvriers sont actionnaires (*few, if any, of the employees happen to be shareholders*). La participation aux bénéfices pour les principaux employés ou ouvriers avait été introduite en 1869; elle fut abandonnée en 1875... M. Marcroft, l'historien du *Sun-Mill* ajoute que ceux qui participaient aux bénéfices avaient vu réduire leurs salaires, et qu'on releva ceux-ci lors de la suppression de la participation. » D'après Miss Potter, le *Sun Mill*

¹ Le chiffre d'affaires de cette filature s'est élevé, en 1890, à 191,928 livres sterling, 5 millions de francs en chiffres ronds.

est le type de l'histoire générale des filatures de coton établies primitivement dans l'intérêt des ouvriers. A présent, tous les plans de participation ont été abandonnés dans les *Working-class Limited*, compagnies de la classe ouvrière à responsabilité limitée¹. Il paraît que les ouvriers qui sont restés actionnaires le sont, de préférence, d'autres fabriques que celles où ils travaillent. Il est difficile d'expliquer le sentiment d'où vient cette anomalie. En 1885, le Rapport à la Conférence pour l'étude des rémunérations industrielles établissait que moins de 2 p. 100 des actions d'une quelconque de ces filatures d'Oldham appartenaient aux ouvriers qui y étaient employés. Un déposant devant la Commission du travail, *Labour commission*, M. Mullin, interrogé sur la proportion des ouvriers des filatures coopératives qui étaient actionnaires, répondait : « Je ne crois pas qu'il y ait 1 p. 100 des ouvriers; il peut y avoir des actionnaires parmi les surveillants, contremaitres, directeurs, je ne les compte pas. »

Ces associations qui ne peuvent plus figurer parmi les sociétés coopératives de production ont, cependant, gardé au point de vue de leurs affaires, certains traits particuliers et intéressants. Elles ont fondé une Fédération (*the Cotton Buying Company, Limited*) pour les pourvoir de matières premières : un intérêt de 7 1/2 p. 100 est payé sur le capital actions de cette société; le surplus des profits est réparti entre les acheteurs, ceux d'entre eux qui sont actionnaires recevant une part double.

Si l'on quitte Oldham et que l'on examine les associations coopératives diverses de production dans la Grande-Bretagne, l'impression que l'on a reçue se fortifie. Ces sociétés s'éloignent graduellement du type coopératif pur; elles s'en écartent d'autant plus qu'elles réussissent mieux. D'après le Rapport de l'Union Coopérative, il existait dans le Royaume Uni, en mai 1894, 119 Sociétés coopératives de production, s'étant établies sous le régime de l'*Industrial and Provident Socie-*

¹ Schloss, *Methods of Industrial Remuneration*, 205-206.

ties Act de 1876; les compagnies d'Oldham, bien antérieures, ne sont pas comprises dans ce chiffre; le nombre des membres est porté à 27,214; l'importance des affaires de ces 119 sociétés montait à 2,167,000 liv. sterl., environ 55 millions de francs, somme assez considérable en bloc, mais qui ne représente que 500,000 francs pour chacune d'elles. D'après M. Schloss, 75 p. 100 de ces sociétés coopératives de production échoueraient; la plupart seraient de petites associations de patrons occupant des ouvriers salariés auxquels elles refuseraient toute participation aux bénéfices; il n'y aurait pas plus de 20 de ces associations de production qui feraient aux ouvriers une part dans les profits, et cette part ne dépasserait pas en moyenne 25 francs par tête.

L'analyse minutieuse à laquelle s'est livrée Miss Potter sur 54 de ces sociétés est particulièrement intéressante et démonstrative. L'auteur, nous l'avons dit, est un des apôtres de la coopération; aussi est-elle particulièrement frappée des dissemblances qu'elle constate entre l'étiquette coopérative et l'organisation vulgaire qu'elle couvre souvent. Elle répartit ces 54 sociétés en quatre classes, suivant qu'elles se rapprochent plus ou moins du véritable type coopératif. Elle n'en place que huit dans la première; on ne peut même pas considérer ces huit associations comme de pures sociétés coopératives de production; sur quelques points essentiels elles s'éloignent encore de la théorie; presque tous les ouvriers occupés, à savoir 440 sur 483 sont actionnaires; mais on ne peut dire que les ouvriers aient la direction de ces associations, car ils ne possèdent que 440 actions sur 1,457, les 1,017 autres appartenant à des personnes qui ne travaillent pas pour l'établissement. Quant au comité d'administration, il devrait, suivant l'idéal coopératif, se composer uniquement d'ouvriers choisis par le personnel occupé; or, parmi ces huit sociétés, plusieurs ont des administrateurs ou gérants qui non seulement n'ont jamais été employés dans l'affaire, mais sont étrangers à tout travail manuel, et qui n'ont jamais été engagés dans l'industrie dont s'occupe la société. Ainsi, même dans cette première

classe des associations examinées par Miss Potter, on s'écarte gravement de l'idéal coopératif et de la théorie de la coopération. La plupart de ces huit sociétés sont des groupes très exigus; trois de ces sociétés ne font pas réunies pour 25,000 francs d'affaires par an; quatre n'ont pu distribuer aucun dividende à leurs associés. Une seule, la *Leicester Boot Manufacturing Society*, la fabrique de bottes de Leicester, emploie plus de 80 ouvriers.

Si les sociétés coopératives de production de la première classe s'éloignent, comme on l'a vu, de la pure théorie coopérative, l'écart est naturellement bien plus sensible pour les autres. Dans la classe II, Miss Potter place quatre sociétés qui se sont imposé un gérant ou un comité irrévocable; il est clair que cette clause, qui peut être très prudente, constitue une déviation considérable à l'idéal coopératif. La classe III comprend les associations de petits patrons, *associations of small masters*, dont il a déjà été question et que Miss Potter note défavorablement: sur 1,240 ouvriers occupés d'une façon permanente et dans l'atelier, 330 seulement sont actionnaires; en outre beaucoup d'ouvriers, non actionnaires non plus, sont occupés à domicile ou occasionnellement. La classe IV comprend 13 sociétés, employant 1,274 ouvriers, dont 455 environ sont actionnaires; à ce point de vue cette classe semblerait supérieure à la précédente; mais elle lui est inférieure et s'éloigne considérablement du type coopératif, par cette autre circonstance: les ouvriers, quoique actionnaires, ne peuvent pas en général faire partie du comité d'administration, *are disqualified from acting as directors*, et, il n'y a pas d'exemple qu'aucun ouvrier fasse partie du conseil de direction, de sorte que dans ces associations tout le pouvoir est dans les mains de non ouvriers¹ ».

La conclusion qui ressort naturellement de cette enquête a été formulée par le président du Congrès coopératif de 1891 dans son adresse inaugurale, M. A. H. Dyke Acland, membre

¹ Miss Potter, citée par Schloss, pages 228 à 230.

du Parlement : « L'idéal de la société coopérative de production, où tout le capital est possédé par les ouvriers, est considéré comme une impossibilité, sauf dans des cas très rares. »

D'une part, on ne trouve pas assez d'ouvriers capables d'efforts et de sacrifices pour pouvoir les associer tous; d'autre part, ceux des ouvriers qui se sont élevés par l'épargne et par leur habileté, arrivent à dépouiller les sentiments purement fraternels, à vouloir garder pour eux les bénéfices et à enlever à la société, au fur et à mesure qu'elle progresse et réussit, le caractère coopératif qu'elle avait à l'origine.

Des sociétés coopératives de production peuvent, certainement, se constituer, parvenir à la prospérité; mais cette prospérité même les fait transformer, dégénérer, si l'on veut, en pures sociétés de capitaux.

LES PSEUDO-SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES DE PRODUCTION DUES A L'INITIATIVE ET A LA GÉNÉROSITÉ PATRONALES. — En face des associations coopératives ayant une origine vraiment populaire et ouvrière, on peut placer des organisations recommandables, faisant grand honneur à leurs fondateurs, mais que l'on doit classer, au moins en ce qui concerne leur naissance et leur développement, parmi les pseudo-sociétés coopératives; ce sont les maisons fondées par un patron philanthropique, étant arrivées à la prospérité par une direction unitaire et capitalistique, si nous pouvons ainsi parler, et qui, à un certain moment, par la générosité de leurs fondateurs et l'abandon d'une partie de leurs droits, ont revêtu une certaine forme que l'on a assimilée, à tort, à la forme coopérative. On peut en citer quelques-unes en France : les maisons Leclaire, La Rochejoubert, Godin. Il est certain qu'*il ne peut s'agir ici de coopération à proprement parler. Ces sociétés sont nées et ont grandi sous la direction d'un patron; elles conservent encore, dans beaucoup de clauses de leur organisation, l'empreinte des volontés de leur fondateur; le temps seulement, un quart de siècle tout au moins, ou même un demi-siècle, sous le régime d'administration collective, pourra*

démontrer si elles possèdent une vertu propre ; elles sont des exemples de bienfaisance, de désintéressement patronal, non de créations coopératives.

Quelques mots au sujet de certains de ces établissements si connus et dont nous avons déjà parlé plus haut (voir page 519) suffiront. La maison de peinture en bâtiments Leclaire date d'avant 1830 ; la participation aux bénéfiques y a été introduite en 1840 ; elle vécut sous le régime du patronat individuel jusqu'en 1869 ; son fondateur, M. Leclaire, la transforma alors en société en commandite ; elle a gardé ce caractère depuis la mort de M. Leclaire en 1872 ; elle a deux gérants qui doivent posséder la moitié du capital et qui sont indéfiniment responsables des pertes ; elle possède, en outre, un conseil appelé *noyau*, qui, en 1887, comptait 131 membres sur plus de 700 ouvriers employés. Tous ces derniers sont admis à la participation aux bénéfiques. L'organisation de cette maison est très remarquable ; mais on ne peut vraiment la classer parmi les sociétés coopératives. La loi même, récemment votée par la Chambre des députés (1894), lui refuserait ce titre, ne serait-ce qu'à cause de la concentration de la moitié des actions dans les mains de deux gérants irrévocables.

La maison de quincaillerie Godin fut constituée sous le régime du patronat individuel en 1840, et dotée, par la libéralité de son chef, de diverses institutions remarquables, dont l'une, qui date de 1860, est connue sous le nom de *Famillière*. M. Godin y introduisit, en 1877, la participation des ouvriers aux bénéfiques, non pas, cependant, pour tout le personnel, mais pour une partie. Dans ces dernières années, M. Godin a transformé son établissement en une société anonyme qui, après la mort du fondateur, a aujourd'hui à sa tête M^{me} Godin. Cette société a une organisation très compliquée ; le plan de M. Godin est que tout le capital social arrive, avec le temps, à appartenir aux ouvriers.

Plusieurs autres établissements notables ayant été constitués par des patrons individuels, hommes généreux et sans famille, les Grands Magasins du Bon Marché, par exemple, ont

pris une organisation de même nature. Mais il est clair qu'on ne se trouve pas là en présence de véritables sociétés coopératives. *C'est le patronat individuel qui a fondé ces établissements; c'est la générosité patronale qui, dans des proportions très diverses et suivant des combinaisons très variées, a admis les ouvriers et les employés à la propriété. L'administration y reste encore très concentrée; l'expérience n'est pas assez longue pour juger des mérites de la transformation. Entre ces organismes et les véritables sociétés coopératives, il y a toute la différence qui existe entre une charte octroyée et une constitution démocratique pure.*

LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES ET LA LÉGISLATION. — On a voulu parfois imputer à la législation la lenteur des progrès de la coopération en France ou ailleurs. Toute la série des gouvernements depuis 1848 s'est montrée, cependant, animée des intentions les plus bienveillantes à son endroit. On sait que le gouvernement de 1848 mit plusieurs millions à la disposition des sociétés ouvrières. Depuis une dizaine d'années, le Conseil municipal de Paris prêta à ces associations une somme de près de 2 millions à lui léguée pour cet objet par un philanthrope, M. Rampal, traducteur de Schulze Delitzsch. Ces bienfaits paraissent avoir eu plutôt un effet corrupteur qu'une vertu stimulatrice ou fortifiante. La loi de 1867 a créé pour ces associations, sous le nom de sociétés à capital variable, un régime spécial, leur conférant la personnalité juridique, abaissant à 50 francs, dont un dixième payable comptant, le montant des actions. On eût pu descendre jusqu'à 25 francs, et l'on eut le tort de limiter à 200,000 francs le capital maximum des sociétés de ce genre. D'autre part, dans la pratique, on leur a accordé ou fait deux grandes faveurs, dont l'une, du moins, peut être considérée comme excessive et portant atteinte au principe d'égalité. On a exempté de la patente les sociétés coopératives de consommation; c'est là un privilège et un abus, tout au moins pour celles de ces sociétés qui vendent à d'autres que leurs membres; on ne leur applique pas non plus l'impôt sur le revenu des valeurs

mobilières, sous le prétexte que leurs profits constituent une ristourne et non un dividende.

Les coopérateurs conservaient, toutefois, des griefs contre la loi ou l'administration ; ils en énuméraient quatre : 1° les formalités trop onéreuses pour la constitution de la société ; bien que la loi n'exigeât pas explicitement d'acte authentique, c'est-à-dire notarié, et qu'elle se contentât d'un acte sous-seing privé en double original, il fallait, néanmoins, recourir au notaire pour constater que le capital avait été versé effectivement ; et toutes les fois qu'une société de production voulait traiter avec une administration publique, celle-ci exigeait la production d'un acte notarié ; il en résultait des frais de 4 à 700 francs ; 2° le chiffre trop élevé de l'action, comme on l'a vu plus haut, que l'on désirait voir abaisser de 50 francs à 20 ; 3° la limitation du capital social à 200,000 francs, ce qui rendait inaccessible à l'association coopérative la grande production ; 4° « l'emploi abusif du titre de coopératif par certaines entreprises purement commerciales, désireuses de profiter des exemptions que ce titre conférait ». Cette réclamation n'est pas sans fondement, surtout au point de vue de la confusion que l'abus de cette étiquette coopérative cause dans les idées du public et dans les statistiques ; mais il est assez difficile d'y remédier complètement. On l'a essayé, cependant, dans la loi nouvelle.

La loi de 1894, qui attend encore le vote du Sénat, fera disparaître la plupart de ces griefs : les formalités d'origine sont simplifiées et consistent uniquement dans un dépôt des statuts au greffe de la justice de paix ou du tribunal de commerce ; la valeur des actions peut être abaissée à 25 francs et aucune limite n'est fixée au capital social. Il est stipulé que les actions doivent être nominatives et que personne ne pourra en posséder pour plus de 3,000 francs dans la même société. Cette clause de méfiance a un double objet : entraver l'évolution qui tend à transformer les sociétés coopératives prospères en sociétés anonymes pures et simples ; empêcher divers établissements qui sont sous le régime du patronat,

avec quelques modifications ingénieuses, de se couvrir du pavillon coopératif. En ce qui concerne le premier objet, il est à craindre que, comme toutes les lois qui portent atteinte à l'évolution naturelle, la loi ne soit tournée, ce qui est toujours possible, ou que la transformation des sociétés coopératives prospères en sociétés anonymes pures et simples en soit précipitée.

Cette transformation peut être aussi le résultat de la clause qui oblige les sociétés coopératives à admettre leur personnel à la participation aux bénéfices dans la proportion de 50 p. 100 de ceux-ci. On a vu que presque toutes les sociétés coopératives anglaises sont opposées à la participation aux bénéfices, et il en est ainsi de nombre de françaises.

RÉSUMÉ DE L'EXPÉRIENCE SUR LA COOPÉRATION. — ÉVOLUTION DES ORGANISMES COOPÉRATIFS. — Les expériences de la coopération dans les différents domaines, depuis 1830, et surtout depuis 1844, sont maintenant assez nombreuses et assez anciennes pour qu'on puisse porter sur ce régime un jugement ayant bien des chances d'être définitif.

La coopération est un mécanisme ingénieux qui reproduit, à l'heure présente, l'évolution par laquelle ont passé les sociétés à leur premier âge. Elle groupe des hommes ayant plus de qualités personnelles que de capitaux ; grâce à une solidarité complète de droit ou tout au moins de fait, elle leur permet d'émerger, d'améliorer leur position, de se faire parfois avec le temps une situation importante. La coopération est donc un excellent instrument de sélection.

Dans le domaine de la vente au détail, elle a obtenu des succès particulièrement remarquables ; elle a supprimé ou atténué plusieurs des abus du petit et du moyen commerce, la majoration excessive des prix et la sophistication des marchandises. Dans celui du crédit, elle a ouvert des couches nouvelles, les plus profondes et les plus nombreuses, aux opérations de prêts, d'escomptes et, d'une façon générale, à toutes les méthodes de banque. Même dans l'industrie, la coopération, sous la forme de sociétés de production, peut